



Ministerul Educației al Republicii Moldova



ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE A MOLDOVEI

**SIMPOZIONUL ȘTIINȚIFIC
AL TINERILOR CERCETĂTORI**

Volumul II. Tezele prezentate în cadrul lucrărilor

**Ediția a XIII-a
(24-25 aprilie 2015)**

Editura ASEM

CZU 082:001.891=135.1=111=161.1
S 58

COLEGIUL DE REDACȚIE

Prof.univ., dr., Vadim Cojocaru	Prorector ASEM cu activitate științifică și relații externe, Președinte
Dr. Eugeniu Gârlă	Șef - Serviciu „Știință” ASEM, secretar
Prof.univ.,dr.hab. Eugenia Feuraș	Directorul Școlii Doctorale ASEM
Conf.univ.,dr. Angela Casian	Directorul Școlii Masterale de Excelență ASEM
Prof.univ., dr.hab. Angela Secieru	Facultatea FIN
Conf.univ.,dr. Carolina Ciugureanu	Facultatea EGD
Conf.univ., dr. Ghenadie Șavga	Facultatea BAA

Comitetul de organizare:

Gerhard Ohrband, doctorand ASEM
Ala Chicu, doctorand ASEM
Gheorghe Budu, student, anul II, gr. D – 124
Victor Bîrcă, student gr. BA 13 B
Daniel Maxian, student anul I, gr. CIB 141
Oxana Țurcan, student anul I, gr. CIB 141

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

Simpozionul științific al tinerilor cercetători (13 ; 2015 ; Chișinău). Simpozionul științific al tinerilor cercetători, Ed. a 13-a (24-25 apr. 2015) / col. red.: Vadim Cojocaru (președinte) [et al.] ; com. org.: Ohrband Gerhard [et al.]. – Chișinău : ASEM, 2015. – ISBN 978-9975-75-747-8

Vol. 2. – 2015. – 270 p. – Antetit.: Acad. de Studii Econ. a Moldovei. – Texte : lb. rom., engl., rusă. – Bibliogr. la sfârșitul art. și în subsol.

1 disc optic electronic (CD-ROM) : sd., col.; în container, 13 x 13 cm.

Cerințe de sistem: Windows 98/2000/XP, 64 Mb hard, Acrobat Reader.

Titlu preluat de pe eticheta discului.

ISBN 978-9975-75-749-2.

082:001.891=135.1=111=161.1

S 58

Simpozionul științific al tinerilor cercetători (13 ; 2015 ; Chișinău). Simpozionul științific al tinerilor cercetători, Ed. a 13-a (24-25 apr. 2015) / col. red.: Vadim Cojocaru (președinte) [et al.] ; com. org.: Ohrband Gerhard [et al.]. – Chișinău : ASEM, 2015. – ISBN 978-9975-75-752-2.

Vol. 2. – 2015. – 270 p. – Antetit.: Acad. de Studii Econ. a Moldovei. – Texte : lb. rom., engl., rusă. – Bibliogr. la sfârșitul art. și în subsol. – 25 ex. – ISBN 978-9975-75-754-6.

082:001.891=135.1=111=161.1

S 58

ISBN 978-9975-75-749-2

© Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM

CUPRINS

Partea I. MASTERANZI

Overall gender analysis of public expenditure in the Republic of Moldova	14
<i>Olga Munteanu, gr. AFB 141m, Faculty of Finance, master degree Coordinated by: Assoc. prof., Ph.D. Andrei Petroia</i>	
The Negative Effects Of Corruption On The Efficiency Of External Financial Assistance	16
<i>Lira Tui, AFB 141 M Scientific Advisor: Assoc. prof., Ph.D. Andrei Petroia</i>	
Modalități de depistare a practicilor anticoncurențiale. Studiu privind percepția consumatorilor vis-à-vis de depistarea și contracararea practicilor anticoncurențiale în Republica Moldova	17
<i>Ecaterina Barda, COMex-141m, ASEM Cond. șt.: Dr. conf. univ. Larisa Dodu-Gugea</i>	
Riscuri si oportunitati ale achizițiilor și fuziunilor internaționale	19
<i>Olga Chiperi Cond. șt.: Dr. prof. univ. Larisa Dodu-Gugea, ASEM</i>	
Rolul companiilor de externalizare în economia Republicii Moldova	22
<i>Radu Lupan, COMEX 141, ASEM Ana Mardari, COMEX 141, ASEM Cond. șt.: Dr. conf. univ. Larisa Dodu-Gugea</i>	
Modele și algoritmi de proiectare a ofertei de producție în condiția cererii aleatoare	23
<i>Masteranzi: Lilian Golban, Ana-Maria Bahnarel Specialitatea Managementul Informațional, ASEM Cond. șt.: Dr. conf. univ., Anatol Godonoagă</i>	
Tendințe de dezvoltare a turismului urban: București	27
<i>Inna Borșci, gr. GET 131m, ASEM Instituția de învățământ: ASEM Cond. șt.: Dr. conf. univ. Roman Livandovschi</i>	
Contabilitatea capitalului social și perfecționarea acesteia	28
<i>Cristina Rusnac, ASEM Cond. șt.: Dr. hab. prof. univ. Viorel Țurcanu</i>	
Mediul intern al organizațiilor din Republica Moldova	31
<i>Eugeniu Litvin, AA-141, ASEM Cond. șt.: Dr. conf. univ. Angela Solcan</i>	
Diplomația economică – prioritate a politicii de susținere a redresării economice a Republicii Moldova	34
<i>Daniela Cristea, anul II de studii, specialitatea Tranzacții Internaționale și Diplomație Economică, ASEM Cond. șt.: Dr. conf. univ. Mihai Hachi</i>	
Motivarea funcționarilor publici pe baza indicatorilor de performanță	39
<i>Alexandra Larion, anul I, MAP 141m, Cond. șt.: Dr. conf. univ. Lilia Covaș, ASEM</i>	

Gestiunea riscului financiar la nivelul firmei implicate în tranzacții internaționale	42
<i>Ecaterina Rusu</i> <i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Rodica Crudu, ASEM</i>	
Impactul calității portofoliului de credite asupra imaginii bancare	44
<i>Alexandru Descalui, grupa AB-131 m</i> <i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Victoria Cociug, ASEM</i>	
Optimizarea relațiilor dintre bancă și client în scopul reducerii riscurilor bancare	47
<i>Carolina Stariș, grupa AB-131 m</i> <i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Victoria Cociug, ASEM</i>	
Proiecte inovatoare – factor efectiv de atragerea investițiilor	49
<i>Ivan Vladanov, grupa AA-133m</i> <i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Irina Dorogaia, ASEM</i>	
Structura conceptului de „calitate a populației”	51
<i>Silvia Godonoagă, anul II, UST</i>	
On the Effectiveness of the Pension System in the Republic of Moldova	55
<i>Ion Cara, AFB 141-M,</i> <i>Faculty of Finance, Academy of Economic Studies of Moldova</i> <i>Scientific advisor: PhD, Assoc. Prof. Andrei Petroia, ASEM</i>	
Impactul investițiilor cu origine din țările asiatice asupra economiei Republicii Moldova	56
<i>Maria Lungu, IPC-131</i> <i>Cond. șt.: Dr. hab. prof. univ. Rodica Hîncu, ASEM</i>	
Cultural Tourism Management In Rome	58
<i>Carolina Rijalo, GET-131m, ASEM</i>	
Problemele contabilității mijloacelor fixe	59
<i>Daniela Bagrin, grupa CA-132 m</i> <i>Cond. șt.: Dr. hab. prof. univ. Viorel Țurcanu, ASEM</i>	
Некоторые аспекты бухгалтерского учета и аудита подоходного налога с юридических лиц	61
<i>Евгения Игнатова, СА-133m, МЭА</i> <i>Научн. рук.: Д-р, конф. унив. Ирина Голочалова, МЭА</i>	
Experiența internațională și specificul național al aplicării impozitului pe venitul persoanelor fizice	62
<i>Cristina Gumanuic, anul II,</i> <i>specialitatea Finanțe Publice și Fiscalitate, ASEM</i> <i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Angela Casian</i>	
Strategia – concept cheie privind definirea nivelului ratei de dobândă	67
<i>Silvia Cebotari, AB 131m, ASEM</i> <i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Victoria Cociug</i>	
Proiect informatic de evidență a serviciilor prestate	70
<i>Egor Boaghi, MI-131m</i> <i>Cond. șt.: Conf. univ. Tamara Zacon, ASEM</i>	

Managementul riscului ca element al vieții economice contemporane	71
<i>Vadim Lopotenco,</i> <i>Facultatea de Științe Reale, Economice și ale Mediului,</i> <i>Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți</i> <i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Carolina Tcaci</i>	
Impactul riscurilor investiționale asupra activității întreprinderilor de producere din Republica Moldova	73
<i>Valeria Metei</i> <i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Daniela Dascaluic, ASEM</i>	
Metode expres de determinare a falsurilor în comerț	74
<i>Mariana Damaschin, COMv 141, ASEM</i> <i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Ghenadii Șpac</i>	
Metode de depistare a falsurilor	76
<i>Mariana Damaschin, COMv 141, ASEM</i> <i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Ghenadii Șpac</i>	
Adevărul produselor cosmetice	77
<i>Olesea Cernavca, COMv 131, ASEM</i> <i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Mihail Cernavca</i>	
Studierea sortimentului și metodelor de apreciere a calității mașinilor de spălat vase	79
<i>Ina Prisăcaru, COMv 131, ASEM</i> <i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Mihail Cernavca</i>	
Sortimentul și calitatea halvarei comercializată în Republica Moldova	81
<i>Irina Costașco, COMv 131, ASEM</i> <i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Valentina Calmăș</i>	
Studierea sortimentului și estimarea calității dulciurilor orientale	82
<i>Irina Costașco, COMv 131, ASEM</i> <i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Valentina Calmăș</i>	
Managementul achizițiilor în cadrul proiectelor finanțate din sursele Băncii Mondiale	84
<i>Cezar Captaciuc, AA141M</i> <i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Gheorghe Țurcanu, ASEM</i>	
Использование информационных технологий при организации аналитической работы предприятия	88
<i>Андрей Лисов,</i> <i>Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины</i> <i>Экономический факультет, 1 год обучения</i> <i>Научн. рук.: К.э.н., доцент О.В. Пугачева</i>	

Partea a II-a. STUDENȚII

Facultatea „CIBERNETICĂ; STATISTICĂ ȘI INFORMATICĂ ECONOMICĂ”

Rolul matematicii discrete în dezvoltarea sistemelor informatice	91
<i>Stud. Ana Diaconu, stud. Mariana Lozovanu, anul II, Facultatea Cibernetică, Statistică și Informatică Economică Cond. șt.: Conf. univ. dr. Anatol Godonoagă, ASEM</i>	
Modelarea și simularea sistemelor cibernetice: unele aspecte teoretice și aplicative	93
<i>Stud. Ioana Benea, anul III, gr. INF-121 Facultatea Cibernetică, Statistică și Informatică Economică Cond. șt.: Conf. univ., dr. Anatol Godonoagă, ASEM</i>	
Aspecte teoretice și practice privind realizarea unui website în baza platformei WordPress	95
<i>Stud. Ioana Benea, anul III, gr. INF-121 Facultatea Cibernetică, Statistică și Informatică Economică Cond. șt.: Prof. univ., dr. hab. Ilie Costăș, ASEM</i>	
Aspecte psihologice ca factor de influență a soluțiilor de proiect la elaborarea interfeței pentru sistemul de E-guvernare	96
<i>Stud. Maria Onea, anul III, Facultatea Cibernetică, Statistică și Informatică Economică, ASEM Cond. șt.: Prof. univ. dr. hab. Ilie Costăș, ASEM</i>	
Возможности применения электронной цифровой подписи (ЭЦП) в учебном заведении	98
<i>Stud. Ian Carlovski, an. III, CSIE, ASEM Stud. Stanislav Catrici, an. III, CSIE, ASEM Cond. șt.: Conf. univ., dr. Aureliu Zgureanu</i>	
Rețele virtuale private	100
<i>Stud. Vasile Nastas, an. III, CSIE, ASEM Cond. șt.: Conf. univ., dr. Aureliu Zgureanu</i>	
Utilizarea instrumentelor Excel în calcularea profitabilității unei întreprinderi	101
<i>Stud. Ilie Ianachevici, anul I, MKL-143, ASEM Cond. șt.: Lect. sup., Maria Moraru</i>	
Analiza statistică a sistemului bancar din Republica Moldova	102
<i>Stud. Adrian Coman, anul III, CSIE, ASEM Cond. șt.: Prof. univ., dr. Ion Pârțachi, ASEM</i>	
Analiza statistică a depozitelor bancare 2013-2015	104
<i>Stud. Elena Pavalachi, anul II, Facultatea Cibernetică, Statistică și Informatică Economică, ASEM Cond. șt.: Dr. prof. univ. Ion Pârțachi</i>	
Evoluția comerțului exterior al Republicii Moldova în perioada 2005-2013	105
<i>Stud. Iulia Raducan, anul II Facultatea Cibernetică, Statistică și Informatică Economică Cond. șt.: Lect. sup. univ. Natalia Enachi</i>	

Banii nu conduc economia – senzațiile o fac	107
<i>Stud. Rodica Josan, Mariana Frunză, anul IV, Colegiul Național de Comerț al ASEM Cond. șt.: Profesor gr. didactic superior Natalia Lazarev</i>	
Оценка качества ресурсной базы банка как инструмент обеспечения экономической безопасности	109
<i>Студентка Яна Малышевская, 5-й год обучения, Факультет банковского дела, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины Научн. рук.: доцент кафедры информационных технологий Сергей Шамоу</i>	
Развитие малых и средних предприятий в Республике Молдова	110
<i>Студентка Наталья Стефогло, Тараклийский государственный университет им. Гр. Цамблук Научн. рук.: Доктор хабилитат, профессор Д. Пармакли</i>	
Использование анализа публичной информации о деятельности банка для оценки безопасности пользования его услугами	114
<i>Студентка Оксана Реженко, 2-й год обучения, Факультет банковского дела, Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины Научн. рук.: доцент кафедры информационных технологий Сергей Шамоу</i>	
Временная администрация как средство антикризисного управления в банке	116
<i>Студент В.А. Зорянский, 5 курс, Факультет банковского дела, Харьковский институт банковского дела УБД НБУ Научный руководитель З.Н. Карасева</i>	
The conceptual scheme of decision-making for country`s economic security management	118
<i>Student Maryna Shavlak Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine Faculty of banking Course 4 Scientific supervisor: Ph.D. in Economics, Associate Professor, Olena Sergienko</i>	
Facultatea „CONTABILITATE”	
Controlul de gestiune a costurilor în condițiile aplicării metodei target-costing	121
<i>Stud. Marcel Porcescu, anul II, FB – 137, Facultatea Finanțe ASEM Cond. șt.: Conf. univ., dr., Liliana Lazari, Catedra Contabilitate și Analiză Economică, ASEM</i>	
Semnificația teoretică și aplicativă a costurilor prin utilizarea metodei abc-costing	122
<i>Stud. Mihaela Goropceanu, anul II, FB-137, ASEM Cond. șt.: Lect. sup. dr. Galina Bădicu, ASEM</i>	
Divergențe și convergențe între contabilitate și fiscalitate	124
<i>Stud. Nicoleta Trudov, stud. Alexandrina Ciorchină, FB 13A Coord. șt.: Lect. sup.. Maia Bajan, ASEM</i>	
Proceduri de audit în estimarea riscului de fraudă	127
<i>Stud. Maria Florea, FB 13A, ASEM Cond. șt.: Lect. sup., Maia Bajan, ASEM</i>	

Metode de analiză a nivelului tensiunii fiscale	129
<i>Stud. Olga Muntean, anul II, Facultatea Contabilitate, ASEM</i>	
<i>Cond.șt.: Conf. univ., dr. Natalia Țiriulnicova, ASEM</i>	
Analiza valorii acțiunilor	131
<i>Stud. Victoria Scorpan, anul III, Facultatea Finanțe, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Conf.univ., dr. Nelea Chirilov, ASEM</i>	
Estimarea raționalității de atragere a creditului	133
<i>Stud. Nicolai Jieri, anul II, Facultatea Contabilitate, gr. CON 132.</i>	
<i>Cond. șt.: Conf.univ., dr. Neli Muntean, ASEM</i>	
Avantajele și dezavantajele metodei brainstorming	135
<i>Stud. Ștefan Țurcanu, anul II, Facultatea Contabilitate, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Conf. univ., dr. Natalia Țiriulnicova, ASEM</i>	
Diagnosticul viabilității financiare	136
<i>Stud. Alexandrina Trofim, anul II, Facultatea Contabilitate, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Conf. univ., dr. Valentina Paladi, ASEM</i>	
Analiza rentabilității pe baza pragului de rentabilitate	138
<i>Stud. Sorina Cazacu, anul II, Facultatea Contabilitate, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Conf. univ., dr. Valentina Gortolomei, ASEM</i>	
Aspecte contabile și fiscale aferente cheltuielilor de certificare conform ISO	139
<i>Stud. Nicolai Jieri, anul II, Facultatea Contabilitate, gr. CON-132</i>	
<i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Rodica Cușmăușă</i>	
Despre costurile verzi și incidențele acestora asupra costului stocurilor	141
<i>Stud. Ștefan Țurcanu, CON-133, anul II, Facultatea Contabilitate</i>	
<i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Natalia Zlatina</i>	
Aspecte contabile privind costurile calității	143
<i>Stud. Olga Muntean, anul II, CON- 135, Facultatea Contabilitate</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup. Stela Caraman</i>	
Particularitățile contabilității cheltuielilor în conformitate cu prevederile SNC și SIRF	145
<i>Stud. Iulia Rachier, CON- 122, Facultatea Contabilitate, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. univ. Olga Bordeianu</i>	
Noutățile fiscale ale anului 2015	147
<i>Stud. Ștefan Țurcanu, anul II, Facultatea Contabilitate, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup. Corina Bulgac</i>	
Facultatea „BUSINESS ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR”	
Determinarea conținutului de substanțe extractive din cartofi	149
<i>Stud. Mirela Podubnii, anul II, Specialitatea Tehnologie și managementul alimentației publice</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup. univ. Olga Tabușcic, ASEM</i>	
Indicatorii de performanță a calității întreprinderii S.A „EFES VITANTA MOLDOVA BREWERY”, producător de bere	150
<i>Stud. Mihaela Cucos, gr.COM 121, CNC al ASEM</i>	
<i>Stud. Raisa Duca gr.COM 121, CNC al ASEM</i>	
<i>Cond.șt.: Profesoara Maria Bulgac, CNC al ASEM</i>	

Inovația – vector de bază în promovarea brandului „MOLDOVA”	152
<i>Stud. Nicoleta Sergentu, anul I, MPI-141, ASEM</i>	
<i>Cond.șt.: Lect. univ., Victor Zamaru, ASEM</i>	
Стратегическое управление сетью бытового обслуживания на примере компании «Репарто»	153
<i>Студ. Владимир Токмажевский, группа BA-12F, МЭА</i>	
<i>Научн. рук.: Т.С.Гавриленко, МЭА</i>	
Gamification – inovația care vine să îmbunătățească rutina vieții	155
<i>Stud. Ludmila Adamciuc, grupa MPI 141, ASEM</i>	
Motivarea non-financiară – furnizor de performanțe	157
<i>Stud. Diana Borta, grupa BA-135, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. univ., Mariana Hăbășescu, ASEM</i>	
Elaborarea pachetului promoțional pentru regiunea Toscana (Italia)	159
<i>Stud. Cristina Glavan, anul III, Facultatea Business și Administrarea Afacerilor, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Dr. conf. univ. Roman Livandovschi</i>	
Particularitățile culinăriei japoneze și rolul ei în turismul nipon	161
<i>Stud. Vlada Carapostol</i>	
<i>Facultatea Business și Administrarea Afacerilor, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. univ. Livia Rusu</i>	
Facultatea „ECONOMIE GENERALĂ ȘI DREPT”	
Asigurarea competitivității organizațiilor prin instruirea continuă a angajaților	163
<i>Stud. Cristina Gînga, anul II, Facultatea Economie Generală și Drept, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Conf. univ., dr. Alic Bîrcă, ASEM</i>	
Societatea civilă din Republica Moldova	165
<i>Stud., Mihaela Grumeza, EGD, anul III, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Conf. univ., dr., Dorin Vaculovschi, ASEM</i>	
Девальвация по-молдавски или как лей на диету сел	166
<i>Студ. Андрей Поляков, 1 курс СИБ, МЭА</i>	
<i>Научн. рук.: Проф.унив. Ольга Сорочан, МЭА</i>	
European Integration: Benefits for the Republic of Moldova. Macroeconomic analysis	168
<i>Stud. Augustin Ignatov, anul I, Facultatea EMREI, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Dr. hab., Tatiana Pâșchina, ASEM</i>	
Corruption in Republic of Moldova – Macroeconomic Impact	170
<i>Stud. Alina Solcan, EMREI-142, ASEM</i>	
<i>Stud. Adriana Pogolșa, EMREI-142, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Dr.hab. Tatiana Pâșchina, ASEM</i>	
Inovațiile în tehnologii informaționale ca factor de creștere economică	171
<i>Stud. Mircea Gutium, anul III, Facultatea EGD, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Dr. hab., Tatiana Pâșchina, ASEM</i>	

Concurența dintre unitățile economice – un triunghi al Bermudelor sau o regulă de joc echitabilă în mediul de afaceri din Republica Moldova?	173
<i>Stud. Dorina Jora; anul I; Facultatea Business și Administrarea Afacerilor</i>	
<i>Cond. șt.: Conf.univ., dr. Aliona Balan, ASEM</i>	
Rolul ONG-urilor în prestarea serviciilor publice	174
<i>Stud. Veronica Buga, grupa AP -131, anul II,</i>	
<i>Facultatea Economie Generală și Drept, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Conf. univ., dr. Angela Boguș, ASEM</i>	
Eficiența programelor de finanțare pentru tinerii antreprenori	176
<i>Stud. Vadim Bucliš, anul I, A-141, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Conf. univ., dr. Tatiana Bucliš, ASEM</i>	
Franchising: advantages and disadvantages for starting business in Moldova	178
<i>Stud. Cristina Glinjan, Mihaela Matei, EMREI 145, ASEM</i>	
<i>Research supervisor: PhD Natalia Kosheleva, AESM</i>	
Conflictul transnistrean și perspectivele soluționării acestuia	180
<i>Stud. Lilian Jora, anul II, EGD, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Conf. univ., dr., Carolina Ciugureanu-Mihailuță, ASEM</i>	
Regimul juridic al limbii de stat prin prisma Articolului 13 al Constituției Republicii Moldova	182
<i>Stud. Diana Gori, gr. D-145,, ASEM</i>	
<i>Cond. ști.: Conf. univ. dr., Carolina Ciugureanu-Mihailuță, ASEM</i>	
Adopția copiilor, cetățeni ai Republicii Moldova, de către cetățenii străini	185
<i>Stud. Gheorghe Budu, anul III, Facultatea EGD, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Dr. în drept Maria Demerji, ASEM</i>	
Protejarea dreptului pacientului	187
<i>Stud. Olga Spînu, anul I, gr. D 142, Facultatea EGD, ASEM</i>	
<i>Coord. șt.: Lect. univ., magistrul în drept Natalia Ciobanu, ASEM</i>	
Costul criminalității	189
<i>Stud. Irina Deadic, stud. Carolina Subbota, anul II, Facultatea EGD, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup., magistrul în drept Djulieta Vasilo, ASEM</i>	
Impactul criminalității economice	191
<i>Stud. Nicoleta Guțu, stud. Nicolae Ciobanu, anul II, Facultatea EGD, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup., magistrul în drept Djulieta Vasilo, ASEM</i>	
Mediul de comunicare și negociere în lume	193
<i>Stud. Vadim Bucliš, anul I, A-141,, diplomă gr. I, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Conf. univ., dr. Svetlana Bîrsan, ASEM</i>	
Ingredientele NLP-ului în bucătăria jurnalistului	195
<i>Nicoleta Sergentu, studentă anul I, MPI-141, diplomă gr. II, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Conf. univ., dr. Svetlana Bîrsan, ASEM</i>	
Экономика счастья	196
<i>Stud. Dmitrii Durnopean, anul I, gr. BA-148, diplomă gr. I, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup. Natalia Belous, ASEM</i>	

Comunicarea corporativă eficientă – un factor important în dezvoltarea afacerii	198
<i>Stud. Silvia Tacu, anul I, A-141, , diplomă gr. I, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup. Natalia Belous, ASEM</i>	
Comunicarea de succes în 140 de caractere	200
<i>Stud. Mihai Sochircă, anul II, MKL-131, diplomă gr. II, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup. Natalia Belous, ASEM</i>	
Plicul – element esențial al comunicării scrise	202
<i>Stud. Ionela Mățâblândă, anul I, A-141, diplomă gr. II, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup. Natalia Belous, ASEM</i>	
Comunicarea din perspectivă interculturală	204
<i>Stud. Alina Mancaș, anul I, gr.MKL-141, diplomă gr. II, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Conf.univ., dr., Maria Mancaș, ASEM</i>	
Европейские стандарты в экономике	206
<i>Студенты Виолетта Скворцова, Максим Ротарь, I курс, ВАА, МЭА</i>	
<i>Научн. рук.: Проф. унив. Ольга Сорочан, МЭА</i>	
Facultatea „RELATII ECONOMICE INTERNAȚIONALE”	
Economia imaginației creative – o Teorie a Viitorului și a Prezentului	208
<i>Stud. Felicia Cheibaș, EMREI 145, ASEM</i>	
<i>Stud. Alina Zestreă, EMREI 134, ASEM</i>	
<i>Cond.șt.: Prof. univ., dr.hab. m. c. al AȘM Dumitru Moldovanu, ASEM</i>	
Of the World Countries Who set out for Socialism and Who Reached Socialism	210
<i>Students: Anastasia Ursu, Olga Vinnitcaia, group EMREI-142, AESM</i>	
<i>Scientific advisor: Associate professor, doctor Elina Benea-Popusoi, AESM</i>	
The soviet economic collapse. The appearance and development of wild capitalism in the Republic of Moldova in the conditions of economic crisis of 90's.	212
<i>Student Augustin Ignatov, EMREI, anul I, AESM</i>	
<i>Scientific advisor: Associate professor, doctor, Adrian Grozav, AESM</i>	
Sunt un Homo Globalus într-un sat planetar	214
<i>Stud. Cristina Sacaliuc, Dorina Jora; anul I,</i>	
<i>Facultatea Business și Administrarea Afacerilor</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup. univ. Marina Popa, Catedra REI, ASEM</i>	
Acordul de Asociere dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană, între mit și adevăr	215
<i>Stud. Nicoleta Sergentu, anul I, MPI-141, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup. univ., Corina Ciumac, ASEM</i>	
Promovarea produselor agricole moldovenești pe piața Uniunii Europene	217
<i>Stud. Vadim Bucliš, anul I, A-141, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup. univ., Corina Ciumac, ASEM</i>	
Europe means Education	219
<i>Students Adriana Pogolsa and Alina Solcan, EMREI-142, AESM</i>	
<i>Coordinator: Lecturer Maria Chisca</i>	

The Benefits Brought By The „Moldova–European Union Association Agreement” For The Domestic Consumers	221
<i>Ist year student, Ina Buimestru, EMREI-144</i> <i>Coordinator: Lecturer Maria Chisca</i>	
Protecționismul ca doctrină economică și efecte actuale pentru economie	223
<i>Stud. Cătălina Puzur, anul I, Facultatea Contabilitate, ASEM</i> <i>Cond. șt.: Lect. sup. Iacob Cocoș, ASEM</i>	
Rolul și importanța comunicării în activitatea managerială și de afaceri	225
<i>Stud. Corina Bezer, EMREI-131, ASEM</i> <i>Cond. șt.: Conf. univ., dr. Larisa Dodu-Gugea</i>	
Facultatea „FINANȚE”	
Evoluția dezvoltării leasingului în RM și contribuția acestuia la dezvoltarea investițiilor în capitalul fix	227
<i>Stud. Mihaela Goropceanu, anul II, FB-137, ASEM</i> <i>Cond. șt.: Conf. univ., dr. Nadejda Botnari, ASEM</i>	
The Decisions’s role in achieving financial goals of enterprise	229
<i>PhD student Irina Schiopu, AESM</i> <i>Scientific advisor. Conf. univ., dr. N. Botnari</i>	
Sistemul informațional automatizat de stat în domeniul asigurărilor obligatorii de răspundere civilă auto	233
<i>Stud. Elena Botnari, gr. FCA-141M, ASEM</i> <i>Cond. șt.: Conf. univ. dr., Nadejda Botnari, ASEM</i>	
Analiza comparativă a sistemului privat de pensii la nivel național cu cel internațional	235
<i>Stud. Luminița Coșcodan, stud. Ion Mereuță, FB 131, ASM</i> <i>Cond.șt.: Lect. sup. Anatol Țugulschi, ASEM</i>	
Caracteristica asigurărilor prin efectul legii în domeniul transportului auto în Republica Moldova	237
<i>Stud. Doina Josan, FB-134, ASEM</i> <i>Cond. șt.: Lect. sup. Anatol Țugulschi, ASEM</i>	
Dezvoltarea și diversificarea pieței de asigurări în Republica Moldova în contextul noului curs al relațiilor internaționale	241
<i>Stud. Marcel Porcescu, anul II, FB – 137, Facultatea Finanțe, ASEM</i> <i>Cond. șt: Lect. sup., Anatol Țugulschi, ASEM</i>	
Discrepanța fiscală în Republica Moldova	242
<i>Stud. Marcel Porcescu, anul II, FB – 137, Facultatea Finanțe, ASEM</i> <i>Cond. șt.: Lect. sup. dr. Corina Bulgac, ASEM</i>	
Eficiența sistemului vamal din Republica Moldova	244
<i>Stud. Cristina Tataru, FB-134, ASEM</i> <i>Cond. șt.: Lect. sup. Marina Dandara, ASEM</i>	
Rolul performanței în adoptarea deciziei de finanțare	247
<i>Stud. Capitolina Gandrabura, FB 134,ASEM</i> <i>Cond. șt.: Lect. sup. Rodica Tiron, ASEM</i>	

Incidența creditelor investiționale asupra performanțelor bancare (pe exemplul B.C. „VICTORIABANK” S.A.)	249
<i>Stud. Cristina Țurcanu, anul III, Facultatea Finanțe, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup. univ. Marcelina Roșca, ASEM</i>	
Atractivitatea investițională a acțiunilor băncilor licențiate în Republica Moldova	252
<i>Stud. Maria Florea, anul II, Facultatea Finanțe, ASEM</i>	
<i>Stud. Doina Josan, anul II, Facultatea Finanțe, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup. univ., Marcelina Roșca, ASEM</i>	
Analiza climatului investițional în Republica Moldova	255
<i>Stud. Mihaela Cebotari, anul III, FB-128, Facultatea Finanțe, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup., Aurelia Marianciuc,</i>	
<i>Catedra „Investiții și Piețe de Capital”, ASEM</i>	
Rolul tehnologiilor moderne în promovarea investițiilor	258
<i>Stud. Alexandrina Ciorchină, FB 13A, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Conf. univ., dr. Mariana Bunu, ASEM</i>	
Atractivitatea investițională a Republicii Moldova, o abordare regională	260
<i>Stud. Marcel Porcescu, anul II, FB – 137, Facultatea Finanțe, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup., Aurelia Marianciuc,</i>	
<i>Catedra „Investiții și Piețe de Capital”, ASEM</i>	
Utilizarea analizei tehnice în prognozarea cursului bursier al titlurilor financiare	262
<i>Stud. Ion Mereuță, FB 131, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup. Nina Munteanu, ASEM</i>	
Методы стимулирования прямых иностранных инвестиций в Республику Молдова	266
<i>Студ. Дарья Рыжова, FB-13D, Факультет Финансы, МЭА</i>	
<i>Науч. рук.: Конф. унив., док. Анна Сухович,</i>	
<i>Кафедра „Инвестиции и рынки капитала” МЭА</i>	
Strategii de atragere a investițiilor la întreprinderi din Republica Moldova	269
<i>Stud. Anastasia Andronachi, MKL 133, anul II, ASEM</i>	
<i>Cond. șt.: Lect. sup. Victoria Verejan, ASEM</i>	

Partea I. MASTERANZI

OVERALL GENDER ANALYSIS OF PUBLIC EXPENDITURE IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

*Olga MUNTEANU , gr. AFB-141M,
Faculty of Finance, master degree*

Coordinated by: Ph.D. Associate Professor Andrei PETROIA,

Ensuring equality between women and men is considered integral part of the process of building a real, conscious, gender sensitive democracy, with a prerequisite of ensuring participation of all the society members, women and men, in all the fields of life. Gender equality and promotion of the respect for human rights and fundamental freedoms for everyone are essential to advance in development, peace and security.

Gender equality represents the engine for economic, social and democratic development. In the majority of developed and developing countries, resources allocated by government are limited. The lack of financial resources for covering the existent social needs lead to such a problem like ineffective allocation and distribution of resources within society.

CHAPTER I. GENERAL OVERVIEW OF PUBLIC EXPENDITURES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

A sound economy should be characterized by gender-equitable outcomes of budget initiatives. There are some gender differences that should be analyzed and especially the impact of public expenditures on them. Efficient use of public expenditures in developing countries is fundamental to reducing poverty and increase growth.

Analyzing the public expenditures on the whole, we can observe that there is an increasing trend over the years. The society is developing together with the population's needs and preferences. At the same time there are a lot of diseases that need more resources to be allocated in order to overcome these ones, to make more research and studies. There is a need of a lot of resources to improve the conditions in hospitals, the quality of services and first aid. Nowadays, it is a world of leading technologies; the doors are opened for study everywhere, increasing the level of education together with the level of resources needed for the development and progress. A lot of funds are spent on social insurance, but people still feel bad of our present situation, of the quality of social insurance and standard of living.

Regarding the current situation, we can analyze it through gender statistics, it is still new for our country but it is very practical and useful. Regarding the roles and responsibilities that society assigns to them, men and women are different, and this influences the causes, consequences, the management of diseases and the efficiency of health promotion programs. Everyone is aware of gender differences, but this is not always taken into consideration within the health planning and program implementation.

CHAPTER II. GENDER BASED ANALYSIS OF PUBLIC EXPENDITURES IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

The legal and regulatory framework stipulates equal access of boys and girls to education. At the same time, the lack of places in kindergartens and of kindergartens themselves affects children, educational system, parents, and particularly mothers. This fact prevents women from employment, creates obstacles in their professional development and advancement, harmonization of family and professional responsibilities.

In other words, it means that the majority of public expenditures on education are oriented towards women, who constitute the majority part, as staffing group, as well as pupils and students- who are represented by girls.

Since 2004, health financing in the Republic of Moldova has been organized as MHI. Total health expenditure in 2010 was 11.7% of GDP. Based on revenue source, 40.3% of total health expenditure was from MHI (Mandatory health insurance) contributions and 44.9% from World Health Organization payments. The relatively high level of total health expenditures as well as the balance of prepaid and World Health Organization payments have been maintained despite the ongoing global financial crisis.

Health encouragement policies that take into account women's and men's biological discrepancy and social vulnerability to health risks are more likely to be flourishing and cost-effective in comparison with policies that are not apprehensive with such differences. In this way, the Health Care System administration should keep taking into consideration the gender incidence of different diseases and allocate more sums of money to ensure equal access and the necessary amount of medical services for both genders.

The social assistance system, both classical and the current one, is based on the patriarchal model of society, where women are in charge of unpaid care of the elderly, children, and ill people. This model based on the idea that in the family there is both income obtained as a result of paid work, and unpaid care clearly limits social, political, and economic participation of women, who are mainly providers of unpaid care. However, together with the promoting of the gender equality in the Republic of Moldova, where women and men must enjoy equal rights both in public and private sectors, including promotion of women's active participation in the labor market, this model loses its meaning and requires adjustment in order not to bring the social assistance system into conflict with the employment and gender equality promotion policies existent in the state.

Bibliography:

1. BAURCIULU, A., BELOSTECINIC, M., CASIAN A., PARȚACHI, I., PETROIA, A., Chișinău: Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM, 2009, 200 p., ISBN 978-9975-75-484.
2. TURCANU, Ghenadie, DOMENTE, Silviu, BUGA, Mircea, RICHARDSON, Erica. *Republic of Moldova: health system review. Health Systems in Transition*, 2012, vol. 14, No. 7:1-151. ISSN 1817-6127.
3. PETROIA Andrei. *On the introduction of gender responsive budgeting into the budgetary process in the Republic of Moldova*. *Analele Academiei de Studii Economice a Moldovei*. 2014, ed. A 12-a, No. 1, 261-273 p. ISBN 978-9975-75-681-5.
4. PETROIA, Andrei. *Bugetarea sensibilă la dimensiunile de gen*. *Curierul economic*. 2013, 24 December, No. 16-17 (238-239), 13 p.
5. Statistics by themes. Education and science, Health protection, Population social assistance [online]. [viewed 28 January 2015]. Available: <<http://www.statistica.md/index.php?l=en#idc=34&>>.

THE NEGATIVE EFFECTS OF CORRUPTION ON THE EFFICIENCY OF EXTERNAL FINANCIAL ASSISTANCE

Lira TUI, AFB 141-M

Scientific Advisor: Ph.D. assoc. prof., Andrei PETROIA

In a country where corruption thrives and economic opportunities are dependent on a system of giving and taking bribes, the results of external financial assistance are unfruitful. The negative impacts of corruption on Foreign Financial Aid efficiency are obvious, but the scariest part is that the external financial assistance, affected by corruption, starts generating corruption. To prove the above mentioned hypothesis we have analyzed two of the Foreign Aid policy objectives: 1) *Economic development in third world countries* and 2) *Poverty Reduction*.

By definition, the concept of economic development refers to the positive development of the standard of living and improvement of the quality of life on the long term. Even though the Foreign Aid has positive impacts and facilitates the improvement of the minimum standard of living in a short term, it can not generate substantial and lasting growth of the national income. A fundamental economic principle shows that people respond to „incentives” prevalent in society. But if these „incentives” are geared towards „getting free fish and chips” and not towards „training people fishing”, what kind of behavioral developments should be expected in this society?

Transforming the beneficiary country in an economy dependent on external financing, the basically *suboptimal status quo* is perpetuated and all the economic reforms and restructures are postponed. Moreover, even those productive activities and private initiatives are unmotivated. Amplification of corrupt practices of the government limits the scope of entrepreneurial action, leading to a total-controlled economy.

Not donor governments, nor Financial Aid offered by United Nations bodies has as aimed recipient that individual or family who really face the problem of subsistence. The aid reaches to the government of that country, whose spending policies of Western money has as priority the satisfaction of personal and group interests. Although the loans are granted to governments based on economic and fiscal stabilization programs, it is difficult for international organizations to control and enforce the right spending of money. Moreover, unlike the UN grants, foreign loans offered by the World Bank and IMF are actually financial aid to be repaid in a short or medium term. They came even to be termed as "odious loans" because money is „stolen” by governments and their political „clientele”, and the population is forced to bear an additional tax in order for the loans to be refunded. Thus it becomes easy to understand how the external financial aid (for leaders) contributes to an additional tax burden (for most of the population), which, in turn, contributes directly to the informal economy development, as the fundamental cause of the appearance and development of this sector in the economy is considered to be the excessive taxation. According to experts, all those "escapes" from the public policy regulations enable inclusion under the label of "underground activity" with all their very different practices like tax fraud, illegal working, drug trafficking, illegal arms trade and corruption.

In a corrupt environment the Foreign Aid not only loses its efficiency, but also becomes a source of generating corruption. Where corruption dictates investments decrease, the domestic market suffers, public finances impoverish trust and credibility of citizens goes into nothing, development is totally stopped. All above mentioned are the Foreign Aid policy objectives absolutely opposite phenomena.

External financial assistance granted to the Republic of Moldova in the last 5 years can be summarized as follows: Norway – EUR 1.7 mln, Sweden – EUR 44.2 mln, Denmark –

EUR 7.7 mln, Finland – EUR 407 K, Estonia – EUR 262 K, Ireland – EUR 77 K, Great Britain – EUR 8.2 mln, Germany – EUR 26.1 mln, Poland – EUR 15.6 mln, Luxembourg – EUR 41 K, Czech Republic – EUR 3.3 mln, Slovakia – EUR 620 K, Lichtenstein – EUR 5.4 mln, Austria – EUR 24.3 mln, Hungary – EUR 92 K, Switzerland – EUR 8.4 mln, Romania – EUR 104 mln, Italy – EUR 867 K, Turkey – EUR 2.2mln, China – EUR 15 mln, Japan – EUR 61.2 mln, USA – EUR 292.2 mln.

Although in the Republic of Moldova there exist many methods of fighting corruption, main of them being the „National Anticorruption Strategy for 2011-2015”, Moldova was ranked on the place 103 from 175 countries in the world, on the corruption perception, by Transparency International on 3 of December 2014. We would like to mention that in 2012 Moldova was on place 94 from a number of 178 countries and on place 102 among 177 countries in 2013.

Taking into account the increasing trend of corruption in the Republic of Moldova, we could expect a decrease of the degree of efficiency of external financial assistance, as well a reduction in its future volume.

MODALITĂȚI DE DEPISTARE A PRACTICILOR ANTICONCURENȚIALE. STUDIU PRIVIND PERCEPȚIA CONSUMATORILOR VIS-À-VIS DE DEPISTAREA ȘI CONTRACARAREA PRACTICILOR ANTICONCURENȚIALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Ecaterina BARDA, COMex-141M, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Larisa DODU-GUGEA, ASEM*

Concurența exercită o presiune constantă asupra întreprinderilor pentru a pune la dispoziția consumatorilor o ofertă cât mai variată, la cele mai bune prețuri. Concurența face parte din regulile de joc ale unei piețe libere și este în interesul consumatorilor – beneficiarii finali.

Uneori, în goana lor după profit, întreprinderile încearcă să denatureze concurența adoptând unele comportamente anticoncurențiale. Acestea din urmă sunt considerate un cancer al economiei libere de piață care într-un final afectează consumatorii, ei fiind nevoiți să achite un preț mai mare pentru o calitate similară, sau chiar mai rea, a unui anumit bun sau serviciu.

Consumatorii pot solicita daune către autoritățile competente, dacă au fost victimele unui comportament ilegal care limitează concurența, doar că problema majoră este că aceștia sunt pasivi pentru că nu-și cunosc drepturile sau nu știu cum să le apere, sau nu au încredere în soluționarea problemei. Într-un cuvânt – ei nu sunt informați, de aceea nu acționează.

Pentru a garanta buna funcționare a piețelor, autoritățile competente, printre care Comisia Europeană (la nivel european) și Consiliul Concurenței (la nivel național), trebuie să prevină sau să corecteze comportamentele anticoncurențiale. În acest scop, sunt supravegheate:

- **acordurile dintre întreprinderi care limitează concurența** (cartelurile sau alte tipuri de acorduri) și prin care părțile își stabilesc propriile reguli și evită regulile unei piețe liberalizate;
- **cazurile de abuz de poziție dominantă** în care întreprinderea dominantă încearcă să-și excludă concurenții de pe piață;
- **fuziunile și alte acorduri formale între întreprinderi**, care prevăd o asociere permanentă sau temporară (fuziunile sunt autorizate în măsura în care acestea permit o extindere a piețelor, în beneficiul consumatorilor);

- **eforturile menite să liberalizeze pietele:** în sectoare precum transportul, energia, serviciile poștale și telecomunicațiile (multe din aceste sectoare erau dominate anterior de monopoluri de stat și, prin urmare, este important ca procesul de liberalizare să nu le aducă acestora avantaje neloiale);
- **sprijinul financiar (ajutor de stat) în beneficiul întreprinderilor** – ajutoarele de stat nu trebuie să denatureze concurența dintre întreprinderi sau să aducă prejudicii economiei.¹

Per general, modalitățile de depistare a practicilor anticoncurențiale se limitează la desfășurarea acțiunilor de evaluare și investigare. Investigațiile pot fi divizate în două mari grupe: **investigații ex-anti (pro-active)** – **inopinate**, create, planificate și aplicate de autoritatea competentă din proprie inițiativă și **investigații ex-post (reactive)** – **întemeiate**, bazate pe dovezi concrete, desfășurate în urma unei solicitări de daună din partea consumatorilor sau a utilizării politicii de clemență de către un părtaș al unei practici anticoncurențiale.²

Prin politica de clemență, Comisia Europeană și Consiliul Concurenței încurajează întreprinderile implicate în carteli să aducă dovezi. Astfel, întreprinderile care oferă primele informații nu sunt amendate. Această abordare a dat rezultate și multe carteli au putut fi astfel eliminate. Un exemplu concret ar fi amendarea de către Comisia Europeană a firmelor COATS și PRZM cu câte 30 milioane Euro fiecare, pentru operarea, împreună cu o terță firmă, ENTACO, a unui cartel pe piața acelor și pentru segmentarea pieței europene pentru produse de mercurie (inclusiv ace, ace de siguranță, nasturi, fermoare și bride). ENTACO a primit imunitate totală la amendă, deoarece a făcut cunoscute înțelegerile privind împărțirea pieței și informațiile prezentate au ajutat Comisia în luarea unei decizii.³ Un alt caz mai recent ar fi cel din 2007, când Comisia Europeană a aplicat pentru un singur episod amenzi în cuantum total de peste 992 milioane Euro grupurilor Otis, Kone, Schindler și ThyssenKrupp pentru participarea la înțelegeri pe piața vânzării, a instalării, a întreținerii și a modernizării de ascensoare și scări rulante în Belgia, Germania, Luxemburg și în Țările de Jos. Decizia Comisiei a fost bineînțeles contestată la Tribunalul UE, dar doar societățile din grupul ThyssenKrupp au obținut reducerea cuantumului amenzilor aplicate.⁴

Evident că, investigațiile proactive, printre care se enumeră și investigațiile ex-officio, sunt mai avantajoase din considerentul că pot conduce la descoperirea la timp a practicilor anticoncurențiale, evitând prejudiciile de lungă durată în ceea ce privește structura pieței. Totodată, acestea au un puternic efect mediatic atrăgând întotdeauna atenția mass-media și crescând vizibilitatea și reputația Consiliului Concurenței, precum și responsabilitatea companiilor. De asemenea, o politică de investigație proactivă poate atrage noi intrări pe piața relevantă investigației, fiind probabil să crească încrederea companiilor în capacitatea autorităților de a-i proteja de practicile anticoncurențiale, dar și poate îmbunătăți protecția consumatorilor împotriva practicilor anticoncurențiale.⁵

În vederea determinării percepției consumatorilor vis-à-vis de contracararea practicilor anticoncurențiale și implicarea lor la depistarea acestor practici în Republica Moldova, s-a efectuat un sondaj de opinie în perioada 13 – 17 aprilie 2015, pe un eșantion de 100 de persoane (printre care: reprezentanți ai mediului academic – studenți și profesori, precum și reprezentanți din afara mediului academic – antreprenori și pensionari). Chestionarul a cuprins 8 întrebări cu variante de răspuns, nepresupunând alegere multiplă.

La întrebarea 1 „Vă este cunoscută semnificația expresiei „concurență liberă”?”, 98 de

¹ http://ec.europa.eu/competition/consumers/agreements_ro.html

² Ghid privind investigațiile pro-active, București 2005

³ www.europa.eu.int/comm/competition/news, Comunicatul de presă IP/04/1313 din 22 octombrie 2004

⁴ www.mediafax.ro/economic

⁵ Ghid privind investigațiile pro-active, București 2005

respondenți au răspuns afirmativ, iar 2 – negativ, ceea ce ne permite să judecăm că răspunsurile la ulterioarele întrebări vor fi cât de cât corecte. La întrebarea 2, „Cunoașteți care este autoritatea națională competentă în supravegherea respectării concurenței și corectarea comportamentelor anticoncurențiale?”, majoritatea chestionaților (80 de persoane) au răspuns corect, cu „Da, Consiliul Concurenței”, 16 persoane au spus că nu cunosc, iar 4 – au oferit un răspuns greșit. A 3-a întrebare „Care dintre practicile anticoncurențiale enumerate o considerați cea mai răspândită?” ne arată că respondenții consideră că în top 3 practici anticoncurențiale se poziționează, respectiv: înțelegerile de cartel (70%), abuzul de poziție dominantă (15%) și ajutorul de stat (8%). Conform răspunsurilor la întrebarea 4, 85% din chestionați cred că, în calitatea lor de consumator, au fost prejudiciați vreodată de practicile anticoncurențiale, 12% nu sunt siguri, iar 3% – consideră că nu au fost prejudiciați. Conform rezultatelor întrebării 5, tocmai 96% nu au încercat să anunțe Consiliul Concurenței despre prejudiciul pe care l-au avut de suportat. Întrebați care este cauza inacțiunii lor (întrebarea 6), 50 de persoane au spus că nu cunosc care e procedura solicitării de daună, 20 au susținut că nu dispun de dovezi concrete, iar 12 – nu au încredere că vor fi luate careva măsuri de soluționare a problemei. Majoritatea consumatorilor care au nimerit în eșantionul de evaluare (65%) sunt conștienți de faptul că populația Republicii Moldova nu este destul de informată referitor la posibilitatea de denunțare către Consiliul Concurenței a comportamentelor anticoncurențiale depistate (întrebarea 7), 25% consideră că nivelul de informare depinde de tipul de activitate a persoanei și de nivelul de instruire a acesteia, iar 10% sunt satisfăcuți de nivelul de informare al societății cu privire la solicitarea de daună către autoritatea competentă. Și, în final (întrebarea 8), 60% din chestionați consideră că măsurile de depistare și contracarare a comportamentelor anticoncurențiale la nivel național nu sunt destul de avansate, pe când o bună parte (40%) sunt mulțumiți de starea actuală a lucrurilor.¹

Generalizând rezultatele sondajului, putem concluziona că la nivel de activitate, Consiliul Concurenței are o imagine destul de bună în rândul consumatorilor, o parte a acestora (40%) considerând că autoritatea respectivă face față responsabilităților sale. Pe când, la nivel de informare a populației, respectiva autoritate înregistrează careva lacune, întrucât consumatorii nu sunt personalizați cu procedura solicitării de daună (o procedură ce facilitează activitatea acestei instituții). Sub acest aspect, se recomandă informarea mai avansată a consumatorilor, ceea ce le-ar oferi mai mult curaj celor din urmă de a colabora cu Consiliul Concurenței, în vederea depistării și contracarării practicilor anticoncurențiale.

Spre final, vă recomandăm să fiți informați, să vă cunoașteți drepturile și să știți cum să vi le protejați, respectând legislația în calitate de consumatori, stimulând în așa fel ca agenții economici să fie mai responsabili și mai competitivi, căci competitivitatea este un element indispensabil în vederea orientării europene a țării.

RISURI ȘI OPORTUNITĂȚI ALE ACHIZIȚIILOR ȘI FUZIUNILOR INTERNAȚIONALE

Olga CHIPERI

Cond. șt.: Dr. prof. univ. Larisa DODU-GUGEA, ASEM

Fuziune – combinarea a două sau mai multe companii cu scopul de a crea o entitate economică prin unificarea patrimoniilor;

Achiziție – preluarea unei companii sau a unei unități independente de către o altă

¹ Sondaj de opinie privind percepția consumatorilor vis-à-vis de depistarea și contracararea practicilor anticoncurențiale în Republica Moldova, efectuat de autor

companie cu scopul de a lărgi patrimonial acestei entități economice;

Creșterea cu 50% a valorii tranzacțiilor în prima jumătate a lui 2014 comparativ cu prima jumătate a lui 2013 a fost susținută de o creștere cu 35% a numărului de tranzacții de peste 1 miliard USD, pe măsură ce companiile s-au angajat în tranzacții tot mai îndrăznețe. Volumele globale ale tranzacțiilor au rămas constante după mai mulți ani de scăderi. Cu toate acestea, creșterile modeste recente ale volumelor tranzacțiilor de pe piața americană (cu 7,5% mai mari în trimestrul al doilea) ar putea indica o viitoare revenire a volumelor tranzacțiilor la nivel global.

Valoarea tranzacțiilor din sectorul telecomunicațiilor s-a dublat în prima jumătate a lui 2014, înregistrând o creștere de 233% în această perioadă. Alte sectoare cu creșteri mari ale valorii tranzacțiilor au fost: industria aerospațială și de apărare (+186%); sectorul produselor industriale diversificate (+136%); media și divertisment (+118%); asset management (+110%) și life sciences (+77%).

Printre avantajele de bază ale Fuziunilor și Achizițiilor, în continuare F&A, se numără: în urma fuziunii ar rezulta o piață mai mare, mai lichidă și mai diversificată, fapt care ar duce la scăderea costurilor, volatilitate mai mică și la o atractivitate mai mare. Ca dezavantaje se numără: costurile înalte, potențialul creșterii unui conflict organizațional, riscul eșecului.

Studiile efectuate pe un eșantion de companii transnaționale, arată ca acestea consideră mai multe riscuri înainte de efectuarea unei F&A. Cele mai des întâlnite riscuri sunt:

Diferențe ale stilului managerial (36%); Sistemul legal (32%); Sistemul pensioner (24%); Sistemul financiar (20%); Mediul politic (8%) ș.a.

Moldova a fost mai puțin atractivă pentru achiziții și fuziuni internaționale, valoarea tranzacțiilor de acest gen ridicându-se la 15 mil. dolari în ultimii cinci ani analizați, în timp ce România a atins cifra de 4,5 mld. dolari, Rusia – 26,2 mld. dolari și Ucraina – 9,2 mld. dolari.

Exemple de F&A în Republica Moldova:

- Compania Orange Moldova a procurat la 18 decembrie, pachetul total de acțiuni al companiei „Telemedia Group” (2008).
- Zumzi, parte a grupului Neogen și unul dintre cei mai mari jucători de pe piața regională de cupoane de reduceri, a fuzionat cu grupul Kolektiva, care cuprinde platformele de e-commerce ale companiei germane Rebate Networks
- În ianuarie 2008 RED Centru, RED Sud și RED Chișinău au fuzionat, formând compania „RED Union Fenosa”.

Studiu de Caz: Skype achiziționat de către Microsoft

Elementele-cheie ale tranzacției sunt definite de faptul ca este cea mai mare achiziție a companiei până în prezent (8.5 mld USD cash) în urma căreia skype a devenit o subdiviziune a companiei Microsoft-ului.

Scopurile urmărite de către Compania Microsoft:

- **Motivul strategic:**

În conformitate cu strategia de creștere a companiei Microsoft;

Prevenirea achiziționării de către competitorii săi, precum Google și Apple.

- **Motivul produsului:**

Skype este un produs complementar perfect pentru produsele existente ale Microsoft;

Video chat live pe computerele Windows și Xbox 360;

Existența comunicării atunci când se lucrează cu Microsoft Office;

Creșterea competitivității pe platforma mobilă Windows Phone 7.

- **Motivul rețelei:**

Comunicare în linie directă cu o bază mare de clienți Skype (cca.700 milioane de euro);

Conectarea cu utilizatorii Skype Lync, Outlook, Xbox Live și alte comunități.

Riscurile din culisele achiziționării skype-ului:

- Skype nu părea să crească profitabilitatea companiei Microsoft;
- Skype insistase ca punctul de plecare al negocierilor să fie de 7 miliarde de dolari, dar tranzacția s-a efectuat la valoarea de 8,5 mlrd;
- Succesul acestei achiziții depinde dacă Microsoft va reuși să convertească utilizatorii Skype în viitoarele venituri Microsoft;
- Veniturile înregistrate de Skype sunt joase;
- Software-ul propriu al companiei Microsoft are deja o suprapunere considerabilă cu Skype. Windows Live Messenger oferă mesagerie instant și gratuită, precum voce și video-chat. Acesta are în prezent aproximativ 330 de milioane de utilizatori activi în fiecare lună;
- Microsoft a cumpărat o companie complementară, prin urmare Skype reflectă mai multe produse existente în cadrul Microsoft.

Concluzie:

Piața fuziunilor și achizițiilor este instabilă și este greu de prevăzut o anumită tendință, deoarece riscurile și oportunitățile din culisele tranzacțiilor sunt imprevizibile chiar și în urma studiilor care se efectuează preventiv. Cele mai mari riscuri care împiedică procesul de F&A sunt: diferențele dintre stilul managerial, sistemul legal, sistemul pensionar, sistemul financiar; mediul politic ș.a.

Microsoft a cumpărat o companie complementară, prin urmare Skype reflectă mai multe produse existente în cadrul Microsoft.

• Pro

1. Achiziția este în conformitate cu strategia de dezvoltare a companiei.
2. Prevenirea concurenței din achiziționarea Skype.
3. Skype este complementar produselor MS și poate fi integrată în toate segmentele de activitate ale companiei.
4. Compania a primit acces la baza de clienți Skype.

• Contra

1. Îngrijorarea cu privire la prețul ridicat al achiziției.
2. Probleme de integrare (reținerea angajaților, de organizare etc.).

Bibliografie:

1. <http://www.imaa-institute.org/>
2. Global Report: «Exploring the top 10 risks and opportunities for global organizations» Publicatie 2013
3. <http://www.scribub.com/economie/finante/Definire-si-tipuri-de-fuziuni-61239.php>
4. http://www.academia.edu/1237693/Analysis_of_Microsoft_s_new_strategic_acquisition_Skype
5. <http://techcrunch.com/2011/03/07/skype-revenue-up-20-percent-to-860m-in-2010-paid-users-up-19-percent/>
6. http://www.academia.edu/1242595/Aliante_strategice_in_era_globalizarii

ROLUL COMPANIILOR DE EXTERNALIZARE ÎN ECONOMIA REPUBLICII MOLDOVA

*Masterand Radu LUPAN, COMEX 141, ASEM
Masterand Ana MARDARI, COMEX 141, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Larisa DODU-GUGEA*

Elaborând următoarea lucrare științifică, am analizat potențialele tendințe de dezvoltare a companiilor de externalizare pe plan internațional și de influență pozitivă în dinamică asupra dezvoltării economice a Republicii Moldova.

Scopul lucrării constă în identificarea principalelor trăsături ale companiilor de outsourcing față de alte tipuri de activități economice; evaluarea principalelor avantaje și dezavantaje ale companiilor de externalizare; influența, per ansamblu, asupra mediului de afaceri și a economiei Republicii Moldova.

Conceptul de outsourcing a apărut în Anglia, prin anii 80, când a început să se vorbească cât mai mult despre el ca despre o nouă piață cu care lumea trebuia să se obișnuiască cât mai repede și la care va trebui să se adapteze. Era perioada când Anglia era zguduită de scandalurile în care era implicată administrația publică pentru proasta calitate a serviciilor și, paradoxal, pentru costurile ridicate de gestiune a acestora. Din multitudinea soluțiilor trecute în revistă, a fost aleasă gestionarea externă a serviciilor non-strategice. Pentru a putea evidenția aspectele forte și de risc se urmăresc următoarele trăsături.

Avantajele Companiilor de Externalizare: rapiditate și expertiză; permite o concentrare mai sporită asupra sarcinii de bază a companiei; partajarea riscurilor; costurile reduse de recrutare și operaționale.

Dezavantajele Companiilor de Externalizare: Riscul de a oficializa date confidențiale; sincronizarea procesului de gestionare a companiei; costuri ascunse; lipsa de focalizare asupra clientelei.

Externalizarea presupune că o companie terță va face munca în numele altei companii sau cel puțin o parte din ea. Analizând activitatea de externalizare prin prisma orientării comune a unei categorii de persoane, direcție, evoluție într-un anumit sens, la nivel global, în ultimii ani, mai multe țări au devenit destinația predilectă a marilor companii pentru outsourcing, obiectivul fiind reducerea costurilor.

La momentul de față, pe plan internațional, chinezii produc absolut orice se găsește pe piață: jucării, haine, telefoane, televizoare etc. Elementele ce au determinat China să obțină un asemenea statut sunt: populația numeroasă a țării, peste 1.3 mild locuitori, o forță de muncă disciplinată, costuri de transport și timpul necesar pentru transportul mărfurilor au devenit din ce în ce mai reduse, costurile reduse cu forța de muncă. Dacă adăugăm la cele menționate mai sus și faptul că această țară a avut și o creștere economică medie anuală de 7-10% pe an, în ultimii 30 de ani, atunci nu trebuie să pară deloc surprinzător că a devenit destinația preferată pentru companiile care vor să-și externalizeze producția mărfurilor. Spre deosebire de China, India și-a câștigat renumele în outsourcing pe partea de IT. Dezvoltarea Internetului a reprezentat o mină de aur pentru economia Indiei, o țară cu peste 1.2 miliarde de locuitori.

Referindu-ne mai direct asupra impactului companiilor de externalizare în economia Republicii Moldova, ca indicator analizăm indicele outsourcing-ului de Perspectiva, fiind un instrument economic care prezice nivelul de competitivitate a 30 țări-regiuni ale outsourcing-ului în anul 2015. El este determinat de nivelul de creștere a PIB, de creștere a populației, pieții muncii și au fost extrapolate prin analiza de opinie a 50 de top-manageri și economiști. Indicele include interpretările, prevederile și analiza riscului cultural, al politicii interne, imagini globale și schimbările ce țin de nivelul competitivității globale. Astfel, viitorul leader al acestei pieți va deveni China, India va fi al doilea destinatar, al treilea – SUA, al 18

Moldova cu potențial destul de mare de creștere și dezvoltare.

Principalele domenii de activitate a companiilor de externalizare în Moldova sunt: It și internet, soluții de business și servicii informatice, audit, consultanță economică și financiară.

Principalele companii de outsourcing din Republica Moldova sunt: Pentalog, Roedl & Partner Outsourcing SRL, Endava – nominalizată în cadrul topului anual Global Outsourcing, Pricewaterhouse Coopers (venit total înregistrat la data de 30 iunie 2014 34 miliarde \$), KPMG (venit înregistrat în RM și România 36,5 milioane \$ – 30 sept 2013).

Rolul acestor companii în economia națională este că oferă numeroase locuri de muncă de perspectivă cu salarii atractive, generând și un potențial de consum în creștere și dezvoltă propriu-zis direct sau indirect sfera de externalizare, având și un impact pozitiv economic asupra țării prin veniturile înregistrate urmate de încasări la bugetul de stat și proiectarea relațiilor constructive cu agenții economici naționali și internaționali.

MODELE ȘI ALGORITMI DE PROIECTARE A OFERTEI DE PRODUCȚIE ÎN CONDIȚIA CERERII ALEATOARE

*Masteranzi: Lilian GOLBAN, Ana-Maria BAHNAREL
Specialitatea Managementul Informațional, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Anatol GODONOAGĂ*

Literatura ce se referă la problemele Sistemelor Suport pentru Decizii, de regulă, nu i-a în considerație timpul necesar pentru elaborarea unor decizii acceptabile (eficiente, optime ș.a.). Prin prisma interesului față de această problemă, în lucrarea dată, expunerea se va orienta la problematica specifică asistării deciziilor de conducere și coordonare a proceselor de producere, în condiția cererii aleatoare.

Reieșind din natura produselor, procesele corespunzătoare de producție se pot clasifica în:

- procese de producție discontinue sau discrete (care sunt procese de producție neliniare);
- procese de producție continue [1].

Sistemul suport pentru decizii presupune un număr finit de variabile decizionale. În acest sens avem: n – produse, unde n este un număr finit; x_j – oferta pentru produsul de tip j ; $x_1, x_2, \dots, x_n \geq 0 \in \mathbb{Z}$; $x_j \in [0; k_j]$, unde k_j – dat; k_j – posibilitatea maximă de ofertă; v_j, p_j, c_j, y_j – prețul de comercializare, pierderile suportate de întreprinzător, costul producției și cererea la produsul de tip j , corespunzător.

Este necesar ca sistemul de management al întreprinderii să proiecteze o asemenea ofertă, din cele n tipuri de bunuri, astfel încât implementarea deciziei să asigure întreprinderii profitul mediu maximal. Vom evalua acest profit mediu în raport cu oferta de tipul j .

Fie că avem oferta – x_j și cererea – y_j . Evident, în acest caz sistemul va realiza $\min\{x_j, y_j\}$.

Atunci pot fi definite următoarele expresii:

- (1) $v_j * \min\{x_j, y_j\}$ – venitul total pe care l-ar obține organizația în raport cu bunul j .
- (2) $v_j * \min\{x_j, y_j\} - c_j x_j$, unde $c_j x_j$ – costuri de producție pentru produsul de tip j .
- (3) $v_j * \min\{x_j, y_j\} - c_j x_j - p_j * \max\{0; x_j - y_j\}$, formula reprezintă o variabilă aleatorie, și în caz când $x_j \leq y_j$ componenta $p_j * \max\{0; x_j - y_j\} = 0$.

Expresia din punctul (3) reprezintă valoarea reală a profitului ce corespunde produsului j cu condiția că oferta este de x_j unități, iar cererea = y_j . Evident pentru fiecare x_j fixat această

mărimă este o variabilă aleatorie dependentă de cererea aleatoare y_j . Luând în considerare că $y_j = 0, 1, \dots, m_j$, cu probabilitățile $P_{y_j}^0, P_{y_j}^1, \dots, P_{y_j}^{m_j}$ putem deduce valoarea medie a profitului așteptat în raport cu bunul j.

$$(4) f_j(x_j) = (v_j + p_j) \sum_{0 \leq y_j \leq x_j} P_{y_j}^t y_j^t - p_j x_j \sum_{0 \leq y_j \leq x_j} P_{y_j}^t + v_j x_j \sum_{y_j > x_j} P_{y_j}^t - c_j x_j.$$

Funcția $f_j(x_j)$ reprezintă valoarea medie a profitului așteptat în raport cu bunul j, pentru o ofertă cu x_j unități.

Calculul derivatelor generalizate are loc conform expresiei:

$$f_j'(x_j) = -p_j \sum_{0 \leq y_j \leq x_j} P_{y_j}^t + v_j \sum_{y_j > x_j} P_{y_j}^t - c_j \quad (5)$$

Metoda gradientului se realizează un algoritm iterativ, cu efectuarea a maxim S iterații, care constă în determinarea unui șir de elemente $x^1, x^2, \dots, x^s, x^{s+1}, \dots$, astfel încât $x_j^{s+1} = \Pi_{x_j}(x_j^s + \alpha_s \cdot f_j'(x_j^s))$, unde: $x^0 = (x_1^0, x_2^0, x_3^0, \dots, x_n^0)$ – punct de start prestabilit; s – numărul iterației; α_s – mărimea pasului ce corespunde iterației s; $f_j'(x_j^s)$ – derivata generalizată a funcției $f_j(x_j^s)$. În algoritmul experimentat se folosește modalitatea de reglare automată a pasului α_s , care trebuie să respecte următoarele condiții: $\alpha_s > 0, \forall s, s = \overline{0, S}; \alpha_s \rightarrow 0, s \rightarrow \infty; \sum_{s=0}^{\infty} \alpha_s = \infty$. De exemplu: $\alpha_s = \frac{1}{s+1}; \alpha_s = \frac{H}{(s+1)^{\beta}}, H = \text{const}, H > 0, 0 < \beta \leq 1$. [2]

Deoarece valoarea reală a ofertei este mărginită de capacitățile de producție a întreprinderii, avem următoarele condiții pentru determinarea șirului de puncte $x^1, x^2, x^3, \dots, x^s, x^{s+1}, \dots$:

$$x_j^{s+1} = \Pi_{x_j}(x_j^s + \alpha_s \cdot f_j'(x_j^s)) = \begin{cases} x_j^s + \alpha_s \cdot f_j'(x_j^s), & \text{dacă } 0 \leq x_j^s + \alpha_s \cdot f_j'(x_j^s) \leq k_j \\ 0, & \text{dacă } x_j^s + \alpha_s \cdot f_j'(x_j^s) < 0 \\ k_j, & \text{dacă } x_j^s + \alpha_s \cdot f_j'(x_j^s) > k_j \end{cases} \quad (6)$$

- Se va considera următorul studiu de caz: Un producător furnizează pe piață 3 tipuri de produse (n=3). Se definesc, individual, pentru fiecare tip de produs, variabilele decizionale:

- **Produs tip 1:** $k_1 = 17; c_1 = 2; v_1 = 6; p_1 = 2;$

Tabel 1: Variante de cerere pentru produsul 1

Y_j^t	5	10	15
$P_{y_j}^t$	0,25	0,5	0,25

- **Produs tip 2:** $k_2 = 29; c_2 = 5; v_2 = 10; p_2 = 1;$

Tabel 2: Variante de cerere pentru produsul 2

Y_j^t	3	5	10	7
$P_{y_j}^t$	0,2	0,1	0,4	0,3

- **Produs tip 3:** $k_3 = 40; c_3 = 3; v_3 = 9; p_3 = 2;$

Tabel 3: Variante de cerere pentru produs 3

Y_j^t	7	28	5	3	10	1	40	15	13	24
$P_{y_j}^t$	0,05	0,075	0,25	0,07	0,1	0,02	0,08	0,2	0,17	0,005

Pentru rezolvarea acestei probleme, cu aplicarea metodei gradientului generalizat, a fost elaborată o aplicație software specializată.

Soluționând problema descrisă anterior, cu aplicația software, în condițiile când s-au efectuat 500 iterații, observăm că este rațional să fie produse:

- $x_1 \approx 10,004$ unități din capacitatea maximă de producție de 17 unități, cu profitul mediu $f_1(x_1) \approx 29,99$ unități monetare;
- $x_2 \approx 7,002$ unități din capacitatea maximă de producție de 29 unități, cu profitul mediu $f_2(x_2) \approx 23,99$ unități monetare;
- $x_3 \approx 14,79$ unități din capacitatea maximă de producție de 40 unități, cu profitul mediu $f_3(x_3) \approx 39,46$ unități monetare.

Rezultatele algoritmului sunt prezente în figura 1:

Forma

INITIERE DATE

CEREREA PIETII

PROBABILITATEA CERERII

AFISARE REZULTATE

REZULTATE FINALE

DIAGRAMA

CALCULEAZA

Afiseaza grid view

	Nr. iteratie	Profit Mediu Total	Produs 1	Profit P1	Produs 2	Profit P2	Produs 3	Profit P3	Produs 4	Pr	^
	488	93.43267337452...	10.00000841540...	29.99998316918...	6.998334329616...	23.99716836034...	14.81896125464...	39.43552184498...			
	489	93.42684669319...	9.995918435856...	29.99183687171...	7.001810812233...	23.99710270042...	14.81675266568...	39.43790712106...			
	490	93.43781475259...	10.00000006850...	29.99999986298...	6.998545506111...	23.99752736038...	14.81454858405...	39.44028752922...			
	491	93.43130406216...	9.995926748754...	29.99185349750...	7.002007827903...	23.99678747535...	14.81234899138...	39.44266308930...			
	492	93.44290225197...	9.999991789404...	29.99998357880...	6.998755795383...	23.99788485215...	14.81015386943...	39.44503382101...			
	493	93.43577606086...	10.00404858453...	29.99190283092...	7.002204071245...	23.99647348600...	14.807963200062...	39.44739974393...			
	494	93.44800172269...	10.00000000154...	29.99999999619...	6.998965204848...	23.99824084824...	14.80577696524...	39.44976087753...			
	495	93.44019715892...	9.995959597500...	29.99191919500...	7.002399548282...	23.99616072274...	14.80359514706...	39.45211724117...			
	496	93.45304792631...	9.999991855564...	29.99998371112...	6.999173741831...	23.998595361113...	14.80141772770...	39.45446885407...			
	497	93.44463291054...	10.00401600043...	29.99196799913...	7.002594264970...	23.995849176048...	14.79924468947...	39.45681573536...			
	498	93.45810617945...	9.999999936176...	29.99999987235...	6.999381413564...	23.99894840305...	14.79707601477...	39.45915790403...			
	499	93.44901831106...	10.00400795220...	29.99198409558...	7.002788227191...	23.99553883649...	14.794911686122...	39.46149537898...			
	500	93.46311226079...	10.00000795220...	29.99998409558...	6.999588227191...	23.99929998622...	14.792751686122...	39.46382817898...			
*											
											^
											^

Figura 1. Rezultatele calculelor pentru studiul de caz indicat

De mai sus rezultă că profitul mediu total se estimează la valoarea $f(x_1, x_2, x_3) \approx 93,4631$ unități monetare. În figura 2 este reprezentarea grafică a dinamicii profitului mediu total în raport cu creșterea numărului iterațiilor.

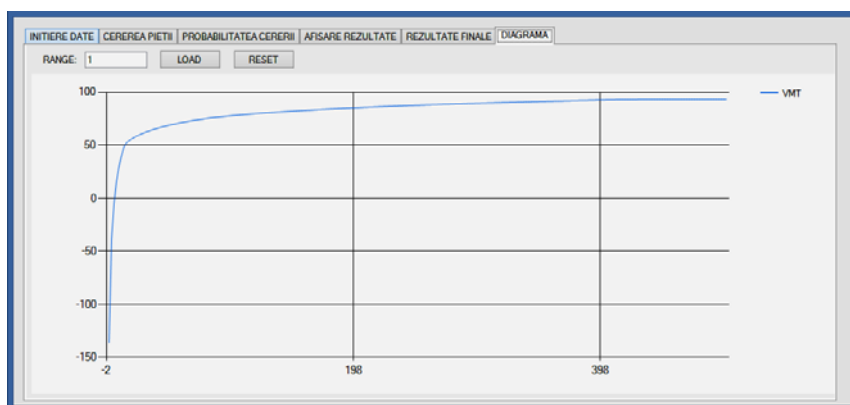


Figura 2. Prezentarea grafică a evoluției profitului mediu total

În cazul **modelului discret** variante admisibile de ofertă există în număr de: $(k_1+1)(k_2+1) \dots (k_n+1)$.

Formal, având modelul discret îl „scufundăm” în modelul continuu respectiv, în care variante admisibile de decizie se consideră valorile întregi $x_j \in [0, 1 \dots, k_j]$. Prin intermediul modelului continuu se poate construi un algoritm esențial mai efektiv decât cel prin care se analizează toate variantele posibile. În acest scop vom folosi metoda înjumătățirii, care presupune că având intervalul $[0, 1 \dots, k_j]$ vom începe cu o oarecare valoare $x_j = J, J = 0, 1, 2, \dots, k_j$, acest punct J reprezentând mijlocul respectivului interval.

Algoritmul pentru modelul discret constă în:

- I) Determinarea punctului J – mijlocul intervalului;
- II) Calcularea valorii derivatei în punctul J, conform formulei (5);
- III) Compararea rezultatului cu 0. Adică

$\left\{ \begin{array}{l} \text{dacă } f'_j(J) < 0, \text{ toate valorile de la dreapta lui } J \text{ sunt inignite și se investighează intervalul} \\ \text{din stânga acestuia. Îl înjumătățim și determinăm mijlocul acestuia (un nou } J) \\ \text{dacă } f'_j(J) > 0, \text{ toate valorile de la stânga lui } J \text{ sunt inignite și se investighează intervalul} \\ \text{din dreapta acestuia. Îl înjumătățim și determinăm mijlocul acestuia (un nou } J) \end{array} \right.$

Se repetă înjumătățirea conform punctului III până când ultimul interval obținut conține 2 elemente: J și $J+1$ sau J și $J-1$. Fără a diminua generalitatea, fie că în rezultat intervalul elementar conține elementele J și $J+1$.

Sunt posibile două cazuri: $f'(J) \geq f'(J+1)$. Atunci rezultă $x_j^* = J$; dacă $f'(J) < f'(J+1)$, atunci $x_j^* = J+1$

Pentru soluționarea unor astfel de probleme, a fost elaborat un soft care realizează calculele de rigoare și determină valoarea optimă a ofertei, precum și realizează prezentarea grafică (figura 3). Astfel, utilizatorul poate obține informația necesară, într-un timp redus, iar decizia oferită de soft poate asigura succesul afacerii în cadrul întreprinderii respective.

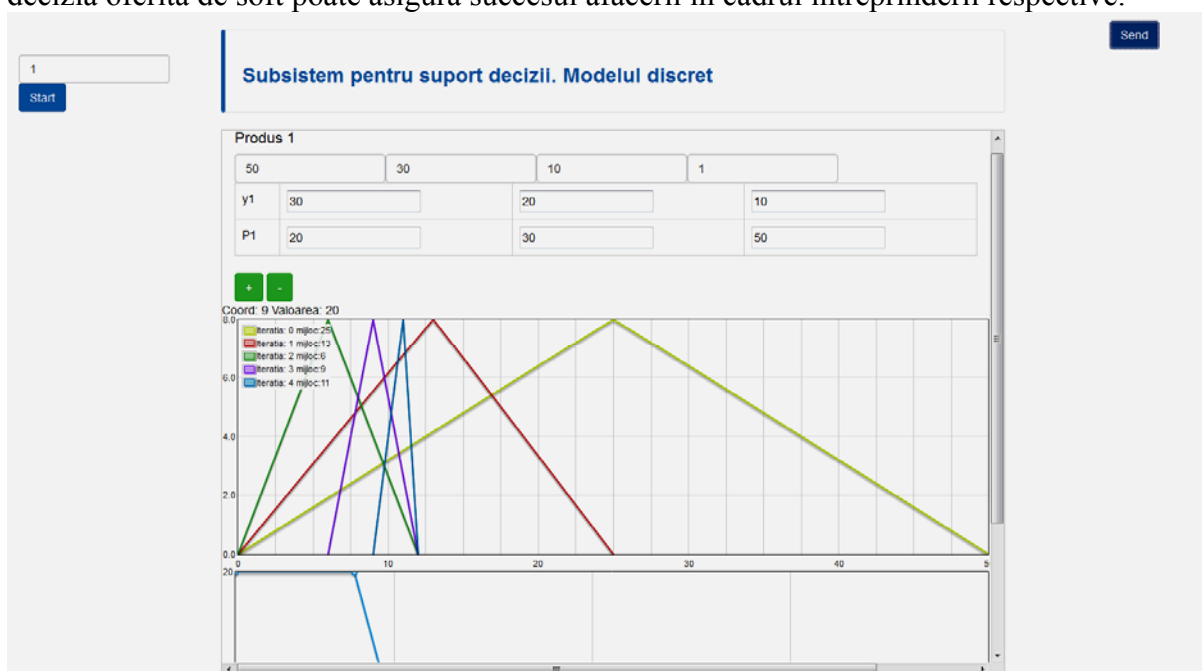


Figura 3. Determinarea valorii optime de ofertă și prezentarea grafică a unui exemplu în cadrul aplicației

Bibliografie:

1. PUIU Carmen. *Economia Întreprinderii, Procesul de producție și organizarea lui*. <http://www.svedu.ro/curs/ei/c8.html>
2. GODONOAGĂ Anatol, BARACTARI Anatolie. *Modele Economice Nediferențiable. Aspecte decizionale*. Chișinău 2011, Editura ASEM.

TENDINȚE DE DEZVOLTARE A TURISMULUI URBAN: BUCUREȘTI

Inna BORȘCI, gr. GET 131m

Specialitatea: Gestiunea și dezvoltarea turismului, ASEM

Cond. șt.: Dr., conf. univ. Roman LIVANDOVSKI

Turismul urban – este o formă nouă de turism și reprezintă petrecerea timpului liber în orașe (excepție orașul natal), având la bază motivări din cele mai diverse: vizitarea unor obiective culturale și a celor din patrimoniul istoric, vizionarea spectacolelor, arta peisagistică, arhitectura clădirilor, efectuarea de cumpărături, evenimente și festivaluri, vizitarea rudelor și întâlniri cu prietenii.

În Europa, turismul urban reprezintă circa 30% din totalul călătoriilor și aproximativ 20% în totalul înnoptărilor, multe orașe având multiple posibilități de petrecere a timpului liber, de la vizitarea obiectivelor culturale și istorice până la efectuarea de cumpărături, activități sportive și recreative.

În ultima perioadă, fenomenul turistic a cunoscut o impresionantă evoluție datorată, în cea mai mare parte, deschiderii unor piețe de turism și găzduire.

Din cele 178 de țări reprezentate în Organizația Națiunilor Unite, pentru mai mult de jumătate dintre ele, turismul urban reprezintă unul din cele mai importante sectoare economice, Franța deținând poziția conducătoare urmată de SUA, Spania, Italia, Austria, Marea Britanie, Germania, Canada și Elveția.

Factorii care au contribuit la creșterea importanței turismului urban:

- lipsa sezonality, deplasările urbane sunt accesibile pe toata durata anului, indiferent de anotimp;
- evoluția domeniului transporturilor a condus la reducerea costurilor de călătorie și creșterea vitezei de deplasare, odată cu dezvoltarea rețelelor feroviare și aeriene;
- spontaneitatea, acest tip de voiaj nu necesită o planificare din timp, datorită progreselor domeniului tehnologiilor informaționale;
- creșterea atractivității orașului, influențează în mod semnificativ eforturile realizate în direcția promovării patrimoniului cultural, a ospitalității, a elementelor cadrului natural și de agrement contribuie la îmbunătățirea imaginii în plan extern și la atragerea fluxurilor turistice.

București este capitala României și, în același timp, cel mai mare oraș, centru industrial și comercial al țării.

Populația de 1.883.425 de locuitori (est. 2011) face ca Bucureștiul să fie al 6-lea oraș ca populație din Uniunea Europeană.

Potențialul turistic al Municipiului București este dat de caracteristicile sale urbanistice, de obiectivele turistice, de artă, de cultură, de cadrul natural (lacuri și păduri), precum și dotările necesare (hoteluri, campinguri, restaurante etc.).

Infrastructura hotelurilor din București necesită îmbunătățiri pentru a deveni competitive cu structurile de cazare europene. Infrastructura structurilor de cazare cedează hotelurilor din țările vecine (Bulgaria, Grecia, Turcia), care sunt deja dotate cu piscine interioare și exterioare, piscine pentru copii echipate cu tobogane, cluburi pentru copii, spații de joacă, spații verzi amenajate pentru activități sportive în aer liber, dotări pentru servicii SPA și săli de fitness.

Strategii de valorificare a turismului urban în București:

- stabilirea potențialului de atractivitate a orașului prin evaluarea patrimoniului natural și antropic;
- valorificarea dezvoltării infrastructurii și dezvoltarea economică a orașului; soluționarea problemelor legate de calitatea mediului; evaluarea circulației turistice;

- realizarea unui profil tipic vizitatorului urban;
- elaborarea măsurilor și strategiilor viabile de dezvoltare turistică;
- utilizarea pe scară tot mai largă a instrumentelor moderne de informare și marketing.

Marketingul produselor turistice necesită îmbunătățiri, promovarea ofertei turistice la nivel național și internațional fiind slabă. Oferta de pachete turistice complete, de itinerarii turistice organizate și dezvoltarea serviciilor extra-hoteliere conexe la momentul de față este limitată.

Sugestii de promovare: materiale promoționale; târguri de turism internaționale și interne; evenimente de prezentare și promovare a municipiului; publicitate în mass-media; organizarea de evenimente internaționale; ghiduri de călătorie.

În concluzie putem afirma, fără teama de a greși, că Bucureștiul – Capitala României este principalul „centru turistic” al țării, deoarece reprezintă o oază de monumente culturale printre care muzee, monumente istorice, arhitecturale și instituții de învățământ.

Alături de litoralul românesc al Mării Negre, de munții Carpați, de stațiunile balneoclimaterice și de stațiunile montane, Municipiul București reprezintă un segment foarte important al ofertei turistice pentru cererea internă și internațională.

Pentru a atinge rezultatele performante de turism urban precum: Franța, Australia, Canada are mult de muncit, însă potențialul turistic pe care-l posedă îi poate garanta un succes!

Bibliografie:

1. GLĂVAN, Vasile. *Turismul în România*. București: Economică, 2000. pag. 21, ISBN 973-590-391-1
2. ILIEȘ, Gabriela. *Turismul urban*. Cluj-Napoca: Presa Universitară Clujeană, 2008. pag. 10, ISBN 978-973-610-716-0
3. DINCĂ, Cristian., MERCE, Emilian. *Marketing turistic*. București: OSCAR PRINT, 2005. pag. 93-105, ISBN 973-668-003-7

CONTABILITATEA CAPITALULUI SOCIAL ȘI PERFECTIONAREA ACESTEIA

Masterand: Cristina RUSNAC, ASEM

Cond. șt.: Dr. hab. prof.univ. Viorel ȚURCANU

Existența factorilor de producție și a fondurilor de finanțare a acestora reprezintă condiția primară pentru inițierea și gestionarea unei activități economice. Prin puterea de a concentra capitaluri fragmentate și mobiliza resurse și investiții, societățile pe acțiuni reprezintă cel mai adecvat instrument de inițiere și dezvoltare a marilor afaceri ce necesită capitaluri vaste.

Pentru a exemplifica modul de contabilizare a operațiunilor ce țin de constituirea capitalului social vom lua ca reper SA „Apă-Canal Chișinău”. Astfel, conform statutului societății capitalul său social a fost constituit la valoarea nominală de 429,7 mln. lei:

Debit *Conturi curente în monedă națională* – 193,4 mln. lei

Debit *Mijloace fixe* – 236,3 mln. lei

Credit *Capital social* – 429,7 mln. lei

Ulterior, Adunarea generală a acționarilor poate lua decizia privind majorarea capitalului social, prin emisiunea de noi acțiuni sau prin reinvestirea profitului.

Exemplul 1

La începutul anului 2015, SA „Apă-Canal Chișinău”, a decis să construiască o nouă stație de pompare. În acest sens, Adunarea generală a acționarilor a luat hotărârea privind formarea unui fond de rezerve pe seama defalcărilor anuale din profitul net în mărime de 30%, restul 70% fiind distribuite sub formă de dividende. La finele anului 2015 profitul net al entității a atins suma de 27 mln. lei, iar la finele anului 2016 – 32 mln. lei. Datoriile față de întreprinderea de construcții pentru edificare stației de pompare, au constituit 17,7 mln. lei, fără TVA.

Tabelul 1

Contabilizarea operațiilor de reinvestire a profitului

Nr. crt.	Conținutul economic	Correspondența conturilor		Suma, mii lei	Calcul
		Debit	Credit		
la finele anului 2015					
1	Constituirea rezervelor	Profit net al perioadei de gestiune	Alte rezerve	8 100	27 000 ^x 30%
2	Calcularea dividendelor	Profit net al perioadei de gestiune	Datorii față de proprietari	18 900	27 000 ^x 70%
la finele anului 2016					
3	Constituirea rezervelor	Profit net al perioadei de gestiune	Alte rezerve	9 600	32 000 ^x 30%
4	Calcularea dividendelor	Profit net al perioadei de gestiune	Datorii față de proprietari	22 400	32 000 ^x 70%
pe parcursul anului 2017					
5	Reflectarea datoriilor față de întreprinderea de construcții	Imobilizări corporale în curs de execuție	Alte datorii curente	17 700	
6	Darea în exploatare a stației de pompare	Mijloace fixe	Imobilizări corporale în curs de execuție	17 700	
7	Majorarea capitalului social	Alte rezerve	Capital social	17 700	

O problemă caracteristică contabilizării capitalului social ține de instrumentele financiare compuse, precum sunt obligațiunile convertibile în acțiuni. Ele întrunesc proprietăți caracteristice atât capitalului propriu, cât și datoriilor, care trebuie evaluate și contabilizate separat.

Exemplul 2

La începutul anului 2015 SA „Apă-Canal Chișinău” a emis 600 de obligațiuni convertibile, la valoarea nominală de 100 lei/oblg., cu o scadență de 3 ani. Dobânda este plătită anual, la o rată anuală a dobânzii de 6%. Fiecare obligațiune este convertibilă, în orice moment până la scadență, în 25 de acțiuni ordinare. Dobânda de pe piață pentru o datorie similară fără opțiuni de conversie este de 9%.

Mai întâi este evaluată componenta de datorie, prin actualizarea fluxurilor de trezorerie contractuale viitoare (dobândă și capital), utilizându-se rata de actualizare de 9%:

Total componentă de datorie = $(60\,000 * 6\%)/(1+9\%)^1 + (60\,000 * 6\%)/(1+9\%)^2 + (60\,000 * 6\%)/(1+9\%)^3 = 3\,303 \text{ lei} + 3\,030 \text{ lei} + 2\,780 \text{ lei} + 46\,331 \text{ lei} = 55\,444 \text{ lei}$

Componenta de capital propriu se va calcula ca valoare reziduală dintre valoarea justă a instrumentului ca întreg și cea a componentei de datorie, după cum a fost calculată mai sus.

Total componentă de capital propriu (valoare reziduală) = $60\,000 \text{ lei} - 55\,444 \text{ lei} = 4\,556 \text{ lei}$.

Tabelul 2

Contabilizarea componentei de capital propriu și a celei de datorie

Nr. crt.	Conținutul economic	Correspondența conturilor		Suma, lei	Calcul
		Debit	Credit		
1	Reflectarea componentei de datorie	<i>Conturi curente în monedă națională</i>	<i>Împrumuturi pe termen lung</i>	55 444	
2	Reflectarea componentei de capital propriu	<i>Conturi curente în monedă națională</i>	<i>Capital social</i>	4 556	
3	Calcularea dobânzii	<i>Alte cheltuieli din activitatea curentă</i>	<i>Împrumuturi pe termen scurt</i>	3 600	
4	Achitarea dobânzii	<i>Împrumuturi pe termen scurt</i>	<i>Conturi curente în monedă națională</i>	3 600	
5	Recalcularea componentei de datorie	<i>Capital social</i>	<i>Împrumuturi pe termen lung</i>	1 390	$55\,444 \times 9\% - 3\,600$
Componenta de datorie la sf. anului 2015 55 444 + 1 390 = 56 834 lei					
5	Calcularea dobânzii	<i>Alte cheltuieli din activitatea curentă</i>	<i>Împrumuturi pe termen scurt</i>	3 600	
6	Achitarea dobânzii	<i>Împrumuturi pe termen scurt</i>	<i>Conturi curente în monedă națională</i>	3 600	
7	Recalcularea componentei de datorie	<i>Capital social</i>	<i>Împrumuturi pe termen lung</i>	1 515	$56\,834 \times 9\% - 3\,600$
Componenta de datorie la sf. anului 2016 56 834 + 1 515 = 58 349 lei					
8	Calcularea dobânzii	<i>Alte cheltuieli din activitatea curentă</i>	<i>Împrumuturi pe termen scurt</i>	3 600	
9	Achitarea dobânzii	<i>Împrumuturi pe termen scurt</i>	<i>Conturi curente în monedă națională</i>	3 600	
10	Recalcularea componentei de datorie	<i>Capital social</i>	<i>Împrumuturi pe termen lung</i>	1 651	$58\,349 \times 9\% - 3\,600$
11	Achitarea principalului	<i>Împrumuturi pe termen lung</i>	<i>Conturi curente în monedă națională</i>	60 000	

Bibliografie:

1. Legea contabilității nr. 113 din 27.04.2007 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.

- 90-93 din 29.06.2007, cu modificările și completările ulterioare
2. Legea privind societățile pe acțiuni nr. 1134 din 02.04.1997 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 1-4 din 01.01.2008, cu modificările și completările ulterioare
 3. Standardele naționale de contabilitate aprobate prin OMF nr. 118 din 06.08.2013// Monitorul Oficial nr. 177-181 din 16.08.2013, cu modificările și completările ulterioare
 4. Planul general de conturi contabile cu aplicarea din 1 ianuarie 2014 aprobat prin OMF nr. 119 din 06.08.2013 // Monitorul Oficial al Republicii nr.233-237/1534 din 22.10.2013, cu modificările și completările ulterioare
 5. MĂMĂLIGA S., *Societățile pe acțiuni*, Museum, Chișinău, 2001, 152 p.
 6. Statutul Societății pe acțiuni „Apă-Canal Chișinău”, cu ultimile modificări din 2014
 7. <http://www.cnpf.md/file/CNPF/2012/Martie/Metodologia.pdf>

MEDIUL INTERN AL ORGANIZAȚIILOR DIN REPUBLICA MOLDOVA

Eugeniu LITVIN, AA-141, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Angela SOLCAN

Organizația este un sistem creat de oameni cu un mediu interior în care mărimile variabile nu-s altceva decât rezultatele care au fost obținute după adoptarea deciziilor manageriale. Pe de altă parte este important faptul că nu toate mărimile sunt controlate de către conducători.

Mediul intern al întreprinderii se definește ca un ansamblu de factori din interiorul întreprinderii care influențează direct și indirect procesul de producție și rezultatele finale ale întreprinderii, cât și poziția întreprinderii la nivel microeconomic și macroeconomic sau sunt rezultatul deciziilor manageriale.

Mediul intern are rolul esențial de a crea o ambianță benefică în cadrul întreprinderii, între salariați, de a asigura o foarte bună funcționare a tehnologiei de producție, de a asigura funcționarea eficientă a tuturor subdiviziunilor întreprinderii și în final de a obține produse de o calitate înaltă, cu cheltuieli minime și într-un timp limitat.

Mediul intern al întreprinderii este caracterizat de factori interni care sunt factorii de situație din interiorul întreprinderii și sunt rezultatul deciziei de conducere. Aceștia sunt:

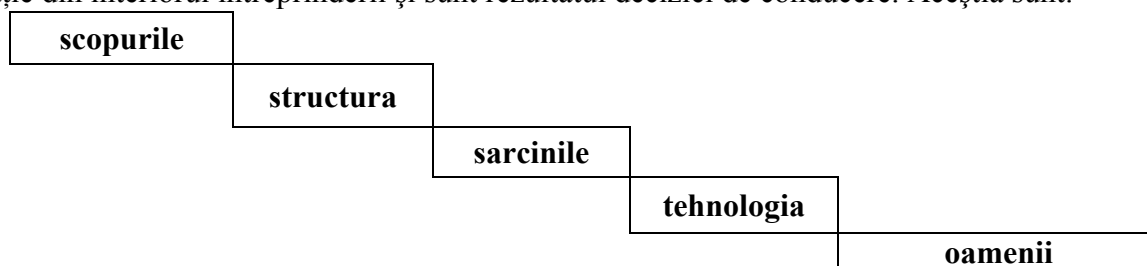


Figura 1. Factorii mediului intern al întreprinderii

Scopurile: sunt rezultatul dorit către care tinde grupa de oameni ce activează în comun, sau este o formă de existență finală a organizației. Un scop bine determinat este primul lucru, primul pas care se pune de către o organizație în momentul înființării sau nașterii ei. Scopurile sunt relevate și stabilite de către managerii superiori și în dependență de organizație sunt foarte multilaterale.

Organizațiile mari au mai multe scopuri. Pentru a primi profit, ele trebuie să-și formuleze scopurile în așa domenii ca: obținerea anumitei cote de piață, elaborarea producției noi, calitatea serviciilor, pregătirea și alegerea managerilor, răspunderea socială. Organizațiile

bugetare din sfera neproductivă nu tind spre profit, întrucât ele sunt limitate financiar.

Scopurile subdiviziunilor. În subdiviziuni, ca și în organizație, este necesar de elabora scopuri. Spre exemplu: scopul subdiviziunii financiare este micșorarea pierderii creditare cu 1% din suma vânzărilor, subdiviziunea marketing poate să aibă ca scop micșorarea plângerilor clienților cu 20% etc. Totodată e necesar ca scopurile unor subdiviziuni să nu intre în contradicție cu scopurile altor subdiviziuni. Scopurile din diviziuni asemănătoare din diferite organizații pot fi mai identice decât scopurile diferitor subdiviziuni dintr-o organizație.

În categoria domeniului funcțional intră acele subdiviziuni care deservesc toată organizația în întregime: marketing, producere, personal, plănuierea finanțelor.

Drept exemplu, scopurile SRL „Ecovit” sunt:

- Lansarea pe piață a produselor noi;
- Realizarea îmbunătățirii conformității cu cerințele produsului;
- Lărgirea piețelor de desfacere;
- Motivarea personalului întreprinderii pentru a majora volumul conservelor și sucurilor fabricate;
- Procurarea utilajelor noi pentru fabricarea sucurilor.

Structura organizației: este o corelație logică dintre nivelurile de management și domeniile funcționale, construită în așa formă, care să permită mai efektiv de atins scopurile organizației.

Pot fi evidențiați 2 factori principali care acționează asupra structurii:

- 1) structura managerială;
- 2) structura de producere.

Particularitatea diviziunii muncii specializate constă în aceea că lucrul este repartizat nu haotic, ci este înfăptuit de specialiștii funcționali – marketing, planificare etc. E demonstrat că, specializarea muncii era cunoscută în lumea antică în al 5-lea mileniu înaintea erei noastre în China; Platon vorbea despre munca specializată. Uniunile meșteșugărești ale evului mediu din Europa în mod special stimulau lucrul specializat pentru toată viața.

Alegerea domeniilor de funcționare determină structura de bază a organizației și arată activitatea ei în mod succesiv. La înfăptuirea diviziunii verticale a muncii se delimitează ierarhia nivelurilor manageriale. Caracteristica de bază a ierarhiei este supunerea formală la fiecare nivel; managerul superior poate să aibă în supunerea sa câțiva manageri medii care reprezintă domeniile funcționale. Astfel managerul diviziunii producție în supunerea sa poate să aibă 10 manageri inferiori – conducători ai schimburilor și zonelor funcționale.

Numărul subalternilor unui manager reprezintă sfera controlului. Sfera controlului este un aspect important în organizație. Dacă managerului i se supun mulți oameni, sfera controlului e destul de largă, iar structura organizației este plată. Dacă sfera controlului este îngustă, organizația are mai multe niveluri, structura e înaltă.

Dacă managerii nu creează mecanismul formal de coordonare, oamenii nu pot lucra în colectiv. Fără conducerea verticală, zonele de funcționare și persoanele pot să se concentreze în realizarea intereselor personale, dar nu în realizarea intereselor organizației.

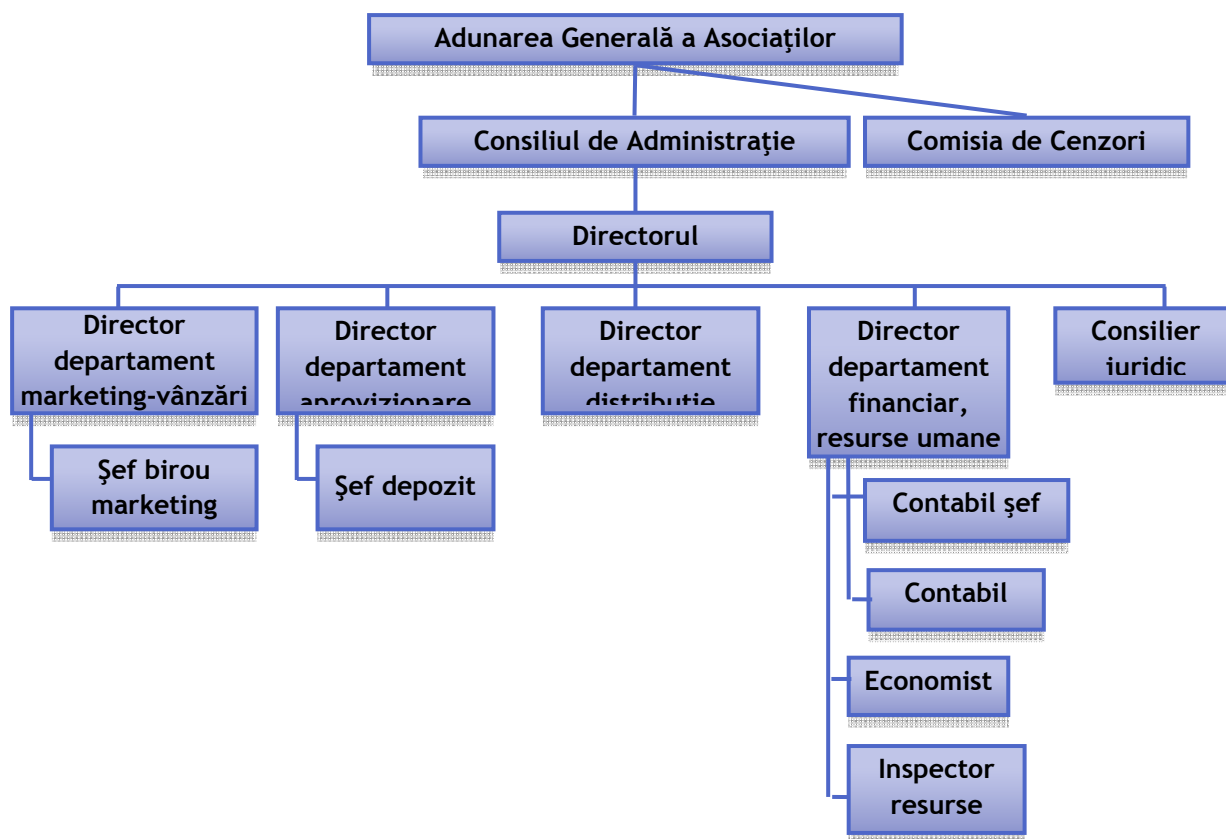


Figura 2. Structura organizatorică a SRL „Ecovit”

Sarcinile sunt lucrul prescris sau seria de lucrări care trebuie să fie îndeplinit dinainte de termenul stabilit. Din punct de vedere tehnic sarcinile sunt descrise postului de serviciu, dar nu lucrătorului. Pe baza hotărârii managerilor superiori cu privire la structură, fiecare post are sarcinile sale (instrucțiunile de post). În întreprindere sarcinile se împart în 3 categorii:

Sarcina în cadrul SRL „Ecovit” este lucrul indicat sau o serie de lucruri, care trebuie să fie efectuate printr-o anumită metodă într-o anumită perioadă de timp. În cadrul întreprinderii analizate sarcinile de lucru sunt elaborate în strânsă legătură cu scopurile firmei și totodată sunt repartizate departamentelor responsabile.

Tehnologia este privită ca mijloc de transformare a materiei primite în produse și servicii. Elementul principal al tehnologiei este procesul. Deci, tehnologia este un mod care permite transformarea tuturor componentelor în marfă.

În cadrul SRL „Ecovit”, producerea sucurilor și a conservelor cuprinde un ciclu complex de operațiuni, astfel încât aici sunt executate tot șirul de operațiuni de producere, cum ar fi:

- Pregătirea materiei prime și auxiliare;
- Dozarea materiei prime;
- Prepararea sucului și a conservelor;
- Depozitarea;
- Comercializarea produsului.

La realizarea acestora contribuie echipamentul cu care sunt dotate secțiile de producere, echipament modern care face posibil și eficientizează procesul de producție.

Un alt factor principal al organizației sunt **oamenii**. Managerul realizează scopurile firmei numai prin oameni. Algoritmul influenței manageriale e reprezentat în schema următoare:

Influența managerială
- capacitățile intelectuale
- valori și păreri
- factori ce determină comportarea
- productivitate
- valori nesatisfăcute
- necesități, cerințe

Figura 3. Influența managerială

SRL „Ecovit” cheltuiesc sume importante cu angajații lor, iar datorită costurilor antrenate, acestea reprezintă unele dintre cele mai evidente investiții în resurse umane. Investiția în oameni s-a dovedit a fi calea cea mai sigură de a garanta supraviețuirea unei firme sau de a asigura competitivitate și viitorul acesteia.

Conducerea întreprinderii SRL „Ecovit” vede în „factorul uman” un potențial puternic care, în cazul promovării unei politici sociale corecte, este în măsură să-i asigure succesul în afaceri. Recrutarea este activitatea de identificare a persoanelor care au acele caracteristici solicitate de posturile vacante și de atragere a acestora în cadrul organizației. Numărul celor recrutați depinde de metodele folosite, de mesajul de recrutare și de calificarea solicitată. Pentru recrutare se poate apela atât la sursele interne, cât și la cele externe, decizia de a utiliza surse interne sau externe de recrutare depinde de avantajele și dezavantajele pe care le prezintă fiecare dintre acestea. Dacă conducerea nu recunoaște că fiecare muncitor reprezintă o personalitate, atunci capacitatea întreprinderii de ași îndeplini scopurile bine stabilite, se reduce la minimum. Oamenii sunt factorul principal în orice model de conducere.

Bibliografie:

1. NICOLESCU O., NICOLESCU L. *Managementul modern al organizației*, Editura Tribuna Economică, București 2001.
2. PRIDE William, HUGHES Robert, KAPOOR Jack. *Business*, 3rd Edition, Houghton Mifflin Company, Boston, 1991.
3. RUSSU Corneliu. *Management, concepte, metode, tehnici*. Editura Expert, București, 1996, p. 127-147.
4. ZAHARIA Marian, ZAHARIA Camelia, DEAC Anda, VIZINTEANU Florina. *Management, teorie și aplicații C++*. Editura Tehnică, București, 1993, p. 51-53, p. 56-62.

DIPLOMAȚIA ECONOMICĂ – PRIORITATE A POLITICII DE SUSȚINERE A REDRESĂRII ECONOMICE A REPUBLICII MOLDOVA

***Masterandă Daniela CRISTEA, masterandă ASEM, anul II de studii,
specialitatea Tranzacții Internaționale și Diplomatie Economică
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Mihai HACHI***

Reușita unui stat în valorificarea eficientă a factorului extern în scopul dezvoltării economice durabile, este determinată de relațiile economice bilaterale și multilaterale, acestea, în mare parte, definesc eficiența diplomației economice ca parte componentă a diplomației generale. Henry Kissinger definește diplomația ca fiind „o ajustare a diferențelor prin negociere”, acest proces este posibil numai în cadrul sistemului internațional care prevalează

legitimitatea. Când mijloacele diplomatice încetează a fi utilizate în rezolvarea diferendelor, expunerea forței nu va întârzia să apară, distrugând bunul cel mai de preț al oricărei națiuni. *Diplomația economică* are în vedere reprezentarea intereselor economice ale unui stat, dar și ale agenților economici din țara respectivă în străinătate. Are ca obiect ansamblul tuturor negocierilor economice, finalizate cu încheierea de tratate economice bilaterale sau multilaterale.

Diplomația modernă, comparativ cu diplomația tradițională, întrunește trei linii de abordare: politică, economică și culturală. Importanța acestora variază în funcție de țară și reflectă o evoluție în timp și spațiu. Ecuația care ilustrează componența diplomației economice ține de următoarele elemente:

$$\text{Diplomația} = A * \text{diplomație politică} + B * \text{diplomație economică} + (1-AB) * \text{diplomație culturală},$$

unde A este coeficientul efectiv de mijloace politice și militare,

B este eficiența și fezabilitatea de mijloace economice.

În cadrul de-al II-lea RM, Japonia a fost slabă în A și mai puternică în B .

$$\text{Diplomație economică} = A * \text{economia în serviciul diplomației} + (1-A) * \text{diplomația în serviciul economiei},$$

unde A este coeficientul ce ilustrează obiectivele de interes economic ale diplomației.

Când diplomația economică a unei națiuni se concentrează în principal pe politică și ideologie, atunci $1-A$ este mai mare și principalele instrumente sunt asistența străină sau extinderea influenței diplomatice prin investiții. Atunci când diplomația economică are ca obiectiv principal asigurarea intereselor economice, A este mai mare, iar principalele instrumente sunt investițiile corporative străine, comerț exterior, precum și cooperarea transnațională și schimburile între organizațiile economice și financiare.

Metodele de instituționalizare a diplomației economice vizează două nivele: bilateral și multilateral.

1. *Diplomația economică bilaterală* se desfășoară cu ajutorul unor organisme de stat interne sau organizații externe. Organismele interne au atribuții clare privind relațiile economice internaționale regăsindu-se prioritar în cadrul ministerelor de externe și a celor de comerț. Structurile externe sunt secțiile economice din misiunile diplomatice, agențiile economice sau alte forme de organizare a activității în străinătate.

2. *Diplomația economică multilaterală* îmbracă forme specifice și se desfășoară pe două planuri:

- misiuni permanente și reprezentanțe permanente pe lângă ONU și instituțiile sale specializate în domeniul economic;
- reprezentanțe permanente ale organizațiilor economice internaționale, fie în state membre, fie în alte organizații tot cu atribuțiuni economice.

Diplomația economică a Republicii Moldova – puncte slabe și puncte forte

După proclamarea independenței la 27 august 1991, Republica Moldova a devenit subiect de drept internațional. Țara noastră a început să-și creeze structurile necesare pentru promovarea politicii externe proprii unui stat suveran. Un element important în afirmarea internațională a țării l-a constituit stabilirea relațiilor diplomatice cu țările străine. Astfel, în perioada 27 august 1991 – 1 ianuarie 1993 Republica Moldova a fost recunoscută de către 112 state, cu 60 dintre ele fiind stabilite relații diplomatice. În prezent, țara noastră este recunoscută de peste 170 de state, cu circa 140 dintre ele fiind stabilite relații diplomatice.

Baza juridică a serviciului diplomatic o constituie Constituția Republicii Moldova, Legea cu privire la serviciul diplomatic al Republicii Moldova din 27 decembrie 2001, tratatele internaționale, unde una dintre părți este Moldova independentă, în primul rând Convenția cu privire la relațiile diplomatice de la 18 aprilie 1961 și Convenția de la Viena privind relațiile consulare de la 24 aprilie 1963, precum și alte acte normative. Ministerul

Afacerilor Externe și Integrării Europene (M.A.E. și I.E.) este organul central de specialitate al administrației publice, abilitat să promoveze și să realizeze politica externă a statului.

Spre deosebire de serviciile diplomatice ale statelor economic dezvoltate, activitatea serviciului diplomatic al Republicii Moldova se desfășurează în condițiile unei țări cu o economie slab dezvoltată, în tranziție spre economia de piață, iar sarcina principală pusă de către stat în fața ei, în corespundere cu concepția politicii economice externe, deși este corect formulată, dar nu și valorificată. În Republica Moldova nu este creat un mecanism juridic de selectare și verificare la intrarea în serviciul diplomatic, nu sunt elaborate metodele efective de apreciere și motivare a muncii funcționarilor. Cel mai important obiectiv al politicii externe a Republicii Moldova ar trebui să fie nu tendința de a câștiga punctaj politic pentru puterea actuală, prin demonstrarea unui sprijin internațional larg al acțiunilor sale, ci protejarea intereselor economice ale Republicii Moldova pe plan internațional și pentru crearea unui mediu internațional favorabil pentru reunificare, dar și de dezvoltare durabilă a țării.

Este necesar a sublinia că procesul de constituire a cadrului juridic de dezvoltare a relațiilor bilaterale ale Republicii Moldova cu unele state este încă insuficient. Având în vedere orientarea fermă a țării noastre spre integrarea în structurile comunitare, de mare importanță este constituirea unor raporturi pe multiple planuri cu țările membre ale Uniunii Europene. Ori fără a avea ambasade în majoritatea absolută a statelor UE, acest deziderat este foarte dificil de realizat (din 27 state-membre ale UE la începutul anului 2009 Republica Moldova avea deschise ambasade în 17 țări, în prezent sunt 19, iar la Chișinău activau doar 10 ambasade din țările comunitare). Până în prezent Republica Moldova nu are încă deschise ambasade în unele state cu care s-ar impune amplificarea raporturilor politice, economice și de altă natură (la acestea se referă Japonia, India, Brazilia, Mexic, Coreea de Sud, Canada, Spania, Olanda, țările exportatoare de petrol din Golful Persic, Egipt etc.).

Printre succesele diplomației moldovenești în domeniul diplomației multilaterale se plasează obținerea de către Republica Moldova a statutului de membru cu drepturi depline la Procesul de Cooperare în Europa de Sud-Est (Thessaloniki, Grecia, 3 mai 2006), liberalizarea regimului de vize cu Uniunea Europeană, negocierea regimului comercial unilateral ZLSAC (Zona de Liber Schimb Aprofundat și Comprehensiv dintre Republica Moldova și UE), și vizitele în Republica Moldova a vice-președintelui american Joe Biden și a cancelarului german Angela Merkel. Un alt eveniment semnificativ în procesul de dinamizare a prezenței Republicii Moldova pe arena internațională, a fost exercitarea mandatului de Președinte al GUAM, preluat prin rotație pentru perioada aprilie 2005 – mai 2006. Pe parcursul acestei perioade Republica Moldova a reușit să impulsioneze la un nivel calitativ nou dezvoltarea organizației. În urma activității asidue a tuturor membrilor, Uniunea GUAM a devenit Organizație Internațională Regională.

Diplomația economică a Republicii Moldova în raport cu UE și CSI

Statele mici, precum Republica Moldova, sunt interesate în mod obiectiv să formeze uniuni, ceea ce sporește statutul lor geopolitic și le dă un anumit grad de libertate față de statele regionale. Orientarea geopolitică a unor astfel de uniuni, de obicei, se construiește în baza unei superputeri mondiale sau regionale, de la care se așteaptă contribuția la rezolvarea problemelor socio-economice și sprijinul pentru asigurarea stabilității și securității, consolidarea suveranității. Relațiile Republicii Moldova cu Uniunea Europeană au fost lansate odată cu semnarea la 28 noiembrie 1994 a Acordului de Parteneriat și Cooperare (APC). Deci, mai bine de un deceniu, relațiile dintre UE și Moldova au fost ghidate de APC și de Planul de Acțiuni al Politicii de Vecinătate. Acum, acestea sunt înlocuite de Acordul de Asociere UE-Moldova (AA), inclusiv DCFTA (Acordul de Liber Schimb Aprofundat și Comprehensiv) și Agenda de Asociere.

Uniunea Europeană (UE) este un partener economic important al Republicii Moldova. Acest fapt se referă la diverse aspecte ale activității economice: comerț exterior, investiții străine și remitențe financiare din partea migranților. Asistența bilaterală UE în Moldova, în cadrul Instrumentului European de Vecinătate, a crescut considerabil, de la 40 milioane euro în 2007 la 131 milioane euro în 2014, aceasta demonstrând atractivitatea țării pentru comunitatea europeană, și totodată creșterea cererii interne ceea ce a stimulat o dezvoltare constantă. Gradul de acoperire a exporturilor prin importuri spre zona UE, în perioada 2001-2014 a înregistrat o stabilitate relativă cu o creștere spre sfârșitul anului 2014. Aceasta ne vorbește despre faptul că a început reducerea discrepanțelor dintre export și import ale R. Moldova cu UE. Dacă aceasta se va menține și în următorii 5 ani, Republica Moldova se va apropia de normele europene și internaționale. Cetățenii Republicii Moldova care muncesc peste hotare au transferat, în anii 1999-2012, prin băncile moldovenești familiilor sau rudelor peste 11 miliarde de dolari SUA, sumă ce depășește de 2,5 ori valoarea stocului investițiilor străine directe. În anul 2013 peste 63% din transferuri au fost efectuate din CSI, și doar 20,2% din UE. Aceasta denotă faptul că comunitatea europeană este încă sceptică în ceea privește competența cadrelor din Republica Moldova, promovând o politică imigraționistă anihilatoare.

Hotărârea Parlamentului de la Chișinău de ratificare a Statutului CSI din 1994, a formulat o rezervă care angajează Republica Moldova doar pe dimensiunea economică a CSI, nu pe cea militară sau de securitate. Tot mai des, CSI este calificată drept organizație ineficientă, care nu servește intereselor naționale ale țării. Aceasta este catalogată drept defectuoasă, avându-se în vedere acțiunile F. Ruse în relație cu Ucraina și nefuncționarea angajamentelor cu referire la respectarea integrității teritoriale și asigurarea păcii. Cu toate acestea, este omisă importanța pieței CSI pentru exporturile moldovenești (circa 40%), dar și pentru alte domenii ale economiei naționale (migrație, energie etc.). Așadar, se observă că retorica „pro” și „contra” CSI tinde să neglijeze componenta economică. Analizele nu oferă un răspuns univoc despre necesitatea menținerii Republicii Moldova în componența CSI, ci tind să completeze cadrul de dezbateri cu argumente economice.

Menținerea Republicii Moldova în componența CSI este justificată de următoarele:

- Posibilitatea folosirii CSI ca platformă adițională pentru dezvoltarea relațiilor bilaterale cu țările participante. Aici se poate de referit, în primul rând, la țările exportatoare de hidrocarburi (Kazahstan, Turkmenistan, Uzbekistan).
- Prin intermediul CSI poate fi facilitată interacțiunea cu alte procese integraționiste de pe spațiul post-sovietic (Uniunea Vamală, Spațiul Economic Unic, iar ulterior – Uniunea Economică Euroasiatică).
- Menținerea statutului de membru al CSI, în condițiile creării zonei de liber schimb cu UE, ar fi în măsură să sporească interesul din partea comunității investitorilor. Acest avantaj este considerat atractiv în mod egal pentru investitorii din CSI, cât și pentru cei europeni. Cu scopul eliminării costurilor tarifare și respectiv de producție, companiile din CSI, dar și UE, ar putea fi și mai tentate să-și transfere capacitățile de producție în Moldova, beneficiind dublu de regimul comercial liberalizat cu CSI și UE.

Abandonarea CSI, pe de altă parte, de către Republica Moldova poate fi susținută prin următoarele argumente:

- Participarea la Acordul privind Zona de Liber Schimb a CSI (semnat în 2011, ratificat în 2012) va rămâne cel mai degrabă în vigoare. Ieșirea din aceasta poate avea loc la cererea părții moldovenești, după 1 an de la informarea prealabilă. Acest lucru se referă, de asemenea, la alte zeci de acorduri, inclusiv cel privind libera circulație în țările CSI.

- Apariția unor constrângeri adiționale pentru diversificarea piețelor de desfacere, având în vedere impactul factorului politic intern, și deopotrivă extern, asupra prezenței produselor moldovenești pe piețele tradiționale (CSI). Volumul fluxurilor comerciale către această piață s-ar putea menține pe linia de descreștere, având în vedere că în 2013 acestea au coborât sub 40% din totalul exporturilor. Această tendință va fi încurajată pe măsură activizării exporturilor către UE și Turcia. Interconectările la resursele energetice europene (via România) pot facilita acest proces.
- Sursele bugetare alocate pentru participarea în CSI vor putea fi redirecționate pentru alte obiective. Anularea cotizațiilor rezultate din statutul de membru al CSI ar permite economisirea a circa 5 mil. de lei anual.
- Pe termen scurt și mediu, ieșirea din CSI poate cauza tensionarea relațiilor cu F. Rusă, inclusiv pe latura economică. Abandonarea CSI de către un număr mai mare de țări poate forța Rusia să ceară revizuirea mai multor acorduri în cadrul CSI, în particular în domeniul comerțului, dar și a migrației.

Direcții de îmbunătățire a activității diplomatice a Republicii Moldova la etapa actuală.

Reieșind din necesitățile și punctele slabe ale economiei Republicii Moldova, direcțiile-focus ale diplomației economice ale Republicii Moldova ar trebui să fie ierarhizate în următoarea formă:

1. *Promovarea comerțului exterior, prin stimularea intensivă a exporturilor și atragerea investițiilor străine și asistenței externe.*
2. *Asigurarea securității energetice.*
3. *Promovarea imaginii țării și stimularea re-emigrației etc.*

Bibliografie:

1. DELEANU, Ion. *Drept constituțional și instituții politice*, Ed. Europa Nova, București, 1996.
2. GEORGESCU, T.& CARAIANI, GHE. *Tehnici de comerț exterior*, Editura Sylvi, București, 1995.
3. GEORGE, Marin. *Uzante diplomatice și de protocol*, A.S.E., București, 1996.
4. PUIU, Alexandru. *Tehnici de negociere, contractare și derulare în afacerile economice internaționale*, Editura Tribuna Economica, București, 1997.
5. RIZESCU, Gheorghe. *Diplomația parlamentară. Rolul ei în soluționarea problemelor internaționale*, Ed. Lumina Lex, București, 2000.
6. CANȚER, Valeriu. *Sectorul energetic al Republicii Moldova*. AȘM. – nr. 1(12), februarie 2009.
7. www.assembly-weu.org/en/documents/sessions_ordinaires/rpt/2000
8. http://www.diplomatie.gouv.fr/en/french-foreign-policy-1/economic_diplomacy/#sommaire_1
9. www.eag.org.uk
10. www.grberridge.co.uk/dip_comp_9
11. <https://ru.scribd.com/doc/65632359/Nicolae-Tau-Thesis>
12. www.statistica.md

MOTIVAREA FUNCȚIONARILOR PUBLICI PE BAZA INDICATORILOR DE PERFORMANȚĂ

*Masterand: Alexandra LARION, anul I, MAP 141m,
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Lilia COVAȘ, ASEM*

În ultimii ani, motivația și comportamentul la locul de muncă s-au bucurat de o atenție sporită și susținută din partea managerilor și a cercetătorilor în domeniu. Un număr considerabil de articole din revistele de management și psihologie evidențiază importanța motivației în cadrul unităților economice.

Managerii văd în motivație o soluție pentru sporirea performanțelor companiei, în timp ce salariații o consideră un mijloc esențial pentru dezvoltarea individuală. Cuvântul „motivație”, de cele mai dese ori, este folosit pentru a justifica comportamentul unui individ. Distingem două forme specifice de motivare a salariaților, și anume:

- *Motivare materială*, ce ține de acordarea unui salariu mai mare, de prime, premii și recompense bănești etc.
- *Motivare nematerială*, ce are drept scop aprecierea muncii unui angajat prin diferite diplome de merit, laude în public, promovare în post, care ar produce, mai degrabă, o satisfacție sufletească, morală, decât una fizică, stimulându-i la mai mult în cariera sa profesională.

Această temă este privită ca o cheie a succesului, jucând un rol impunător în realizarea obiectivelor generale și specifice nu doar ale unităților economice, dar și ale instituțiilor publice. Conform datelor statistice oferite de Biroul Național de Statistică, numărul funcționarilor publici în ultimii 5 ani a crescut considerabil de la 28150, în 2010, la 33970, în 2015, ceea ce demonstrează faptul că numărul funcționarilor publici e în continuă creștere. Tot aici se observă o majorare a numărului femeilor în cadrul autorităților publice atât centrale, cât și locale: de la 13659, în 2010, la 14874, în 2015, ceea ce atestă o implicare mai activă a femeilor în cadrul sistemului administrativ din RM.

Fiind percepută ca o temă discutabilă, motivarea funcționarilor publici, deseori, creează unele disfuncționalități în sistemul administrativ din Republica Moldova – funcționarii publici nu sunt stimulați în mod corespunzător, prin urmare nu se implică în atingerea obiectivelor stabilite. Astfel, ei sunt preocupați de realizarea sarcinilor la un nivel admisibil și nu la un nivel cât mai înalt, ignorând specificul rolului pe care îl dețin în cadrul sistemului administrativ.

Pentru a identifica nivelul de motivare a funcționarilor publici, și anume din Pretura Sectorului Botanica, s-a efectuat un sondaj de opinie, utilizând metoda chestionarului, acesta fiind unul anonim, pentru ca să se obțină o informație cât mai obiectivă, sinceră, fără a avea frică de careva urmări.

La acest sondaj au participat 32 de funcționari publici, dintre care 22 bărbați și 10 femei (figura 1), din diverse direcții de activitate, care dețin diferite funcții publice, cu o vechime în muncă care variază între 1,5 – 23 de ani.

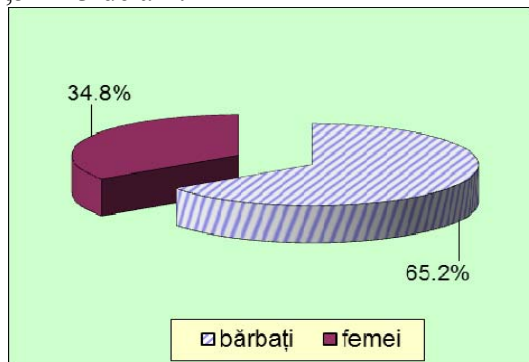


Figura 1. Cota funcționarilor publici, care au participat la sondaj

Fiind pusă întrebarea: *Care au fost așteptările Dvs când v-ați angajat în funcția dată?* – având următoarele variante de răspuns: SALARIUL, CARIERA, EXPERIENȚA, ALTE OPINII, majoritatea femeilor au ales experiența (50%), pe când bărbații au fost mai ambițioși optând, în aceeași măsură, atât pentru experiență, cât și pentru carieră (33,5% – experiență și 33,5% – carieră).

Cunoscând situația economică din Republica Moldova, pentru participanții la sondaj, salariul nu a fost unul dintre cele mai importante așteptări. În ceea ce privește ALTE OPINII ale funcționarilor publici, întâlnim pasiunea față de ceea ce fac, dorința acestora de a demonstra că în Pretura sectorului Botanica se aud și se soluționează problemele cu care se confruntă cetățenii de zi cu zi.

La întrebarea: *Vă așteptați la o promovare în următorii 3-5 ani?* – cu opțiunile DA sau NU, 75 la sută din bărbați se așteaptă la o promovare, iar 66,7% femei – nu.

Conform art. 37, privind procesul de dezvoltare profesională continuă din Legea nr. 158 din 04.07.2008 „Cu privire la funcția publică și statutul funcționarului public”, funcționarul public are dreptul și obligația de a-și perfecționa, în mod continuu, abilitățile și pregătirea profesională. Fiecare autoritate publică va asigura organizarea unui proces sistematic și planificat de dezvoltare profesională continuă a funcționarului public, care include:

- a) aprofundarea și actualizarea cunoștințelor, dezvoltarea abilităților;
- b) modelarea atitudinilor necesare funcționarului public pentru exercitarea eficientă a atribuțiilor funcției.

Conform art. 23. al aceleiași Legi, funcționarul public este obligat să se conformeze dispozițiilor (ordinelor, poruncilor, indicațiilor obligatorii spre executare) primite de la conducătorul său direct și de la conducătorul autorității publice în care își exercită funcția publică. În ceea ce privește Pretura sectorului Botanica, de-a lungul activității ei, s-a format un colectiv, care se bazează pe stimă, respect, ajutor reciproc, performanțe colective, profesionalism. O importanță deosebită în atingerea obiectivelor instituției o are relațiile șef – subaltern. La întrebarea: *În opinia Dvs, șefii contribuie la dezvoltarea capacităților personale?* – având alternativele DA, NU și NU ȘTIU. Opiniile DA și NU, atât a femeilor, cât și a bărbaților au coincis, constituind câte 50%. Șefii, având o experiență mai bogată în domeniu și ajungând la nivelul ierarhic dat, doresc și ar fi bine să-și împărtășească experiențele, cunoștințele acumulate pe parcursul a mai multor ani. Dat fiind faptul că, există și alți funcționari publici, care au o vechime poate la fel de mare sau mai mare în domeniu, având și o personalitate mai diferită, sau chiar dificilă, nu le permit acestora să îi învețe sau să îi îndrume.

Scopul Legii menționate mai sus constă și în asigurarea realizării unui serviciu public stabil, profesionist, imparțial, transparent și eficient în interesul societății și al statului. Pentru a avea încredere în autoritatea publică dată, funcționarul public are nevoie de o stabilitate, care l-ar motiva pe viitor să obțină rezultate impunătoare. În acest context a fost pusă întrebarea: *Considerați că locul Dvs. de muncă este unul stabil?* – cu opțiunile DA, NU, NU ȘTIU. Majoritatea funcționarilor publici susțin că au un loc de muncă stabil.

În contextul celor menționate mai sus, a avea un loc de muncă stabil joacă un rol important în viața profesională a oricărui salariat. La întrebarea: *Cât de mult contează pentru Dvs să aveți un loc de muncă stabil?* – cu variantele de răspuns FOARTE MULT, MULT, INDIFERENT, majoritatea funcționarilor publici de sex feminin (83%) susțin că contează FOARTE MULT, pe când funcționarii publici de sex masculin nu fac o diferență esențială între opțiunile FOARTE MULT și MULT. Remarcabil este faptul că nici un funcționar public nu este INDIFERENT față de stabilitatea oferită la locul său de muncă.

Tinerii specialiști sunt viitorul întregii societăți. Creându-le condiții prielnice de muncă, aceștia vor tinde să se dezvolte și „să crească”, atât pentru binele propriu, cât și în folosul statului. De aici a parvenit întrebarea: *Cum considerați, este importantă prezența tinerilor*

specialiști în cadrul Preturii? – cu variante de răspuns: ÎN TOTALITATE, PARȚIAL, DELOC. Majoritatea funcționarilor publici apreciază, ÎN TOTALITATE și PARȚIAL, prezența tinerilor specialiști ca un factor important în dezvoltarea durabilă a Preturii și a întregii societăți.

Motivația muncii ca fenomen uman, în general, și psihologic, în special, rezultă din interacțiunea dintre individ și instituție. Aceasta din urmă reprezintă un anumit mod de organizare, care se reflectă atât asupra funcționarului public, cât și asupra obiectivelor instituției. Pentru a da un calificativ situației actuale din cadrul Preturii sectorului Botanica, s-a cerut participanților la sondaj să aprecieze de la 1 la 8 factorii motivanți de mai jos (1 – cel mai motivant, 8 – cel mai demotivant):

1. Climatul organizațional;
2. Salariul acordat;
3. Recompense, premii bănești suplimentare;
4. Oportunități de promovare;
5. Recunoașterea în public a meritelor și rezultatelor obținute;
6. Program flexibil de muncă;
7. Posibilitatea de a obține beneficii, privind serviciile publice (reduceri, compensații etc.);
8. Sistemul de pensionare.

În urma analizării datelor obținute, s-a ajuns la concluzia că funcționarii publici de sex feminin consideră a fi cel mai motivant factor – CLIMATUL ORGANIZAȚIONAL și RECOMPENSELE, PREMIILE BĂNEȘTI SUPPLEMENTARE (50% – 64%), întrucât ele preferă un colectiv de muncă liniștit, confortabil pentru a-și realiza sarcinile delegate.

Bărbații, în schimb, sunt motivați de OPORTUNITĂȚILE DE PROMOVARE create de instituția dată, de CLIMATUL ORGANIZAȚIONAL existent și SISTEMUL DE PENSIONARE avantajos. Ei tind în continuu să se autoperfecționeze și caută tot mai multe căi să-și îmbunătățească relațiile cu cei din jur, ceea ce duce la un succes garantat.

Ceea ce îi demotivează pe toți funcționarii publici, participanți la sondaj, sunt SALARIILE ACORDATE mici, care nu corespund cheltuielilor suportate și nu asigură un trai decent (86%).

Conform art. 109 din Codul Muncii al Republicii Moldova fiecare angajat are dreptul la 2 zile de odihnă consecutive, de regulă sâmbăta și duminică. Durata repaosului săptămânal neîntrerupt, în orice caz, nu trebuie să fie mai mică de 42 de ore, cu excepția cazurilor când săptămâna de muncă este de 6 zile. Pentru a afla dacă oferirea zilelor de odihnă suplimentare pentru performanțele obținute ar fi un factor motivant pentru funcționarii publici s-a pus întrebarea: *V-ar motiva oferirea zilelor libere suplimentare în calitate de premiu pentru performanțele obținute?* – cu opțiunile de răspuns: DA; NU; PERIODIC. În urma rezultatelor obținute, s-a constatat că 66,6% din femei au răspuns NU, 16,6% – DA și 16,6% n-ar fi împotriva dacă ar primi PERIODIC zile libere pentru performanțele obținute. Probabil, preferă alte modalități de recompensare, în calitate de premiu pentru performanțele obținute. Bărbații însă, au fost mai echilibrați, alegând între DA și NU, unde 50% au răspuns cu DA și 50% – NU.

Conform art. 40 din Legea nr. 158 din 04.07.2008 „Cu privire la funcția publică și statutul funcționarului public”, sunt prevăzute următoarele:

„(1) Funcționarul public este stimulat pentru exercitarea eficientă a atribuțiilor, manifestarea spiritului de inițiativă, pentru activitate îndelungată și ireproșabilă în serviciul public.

(2) Stimularea funcționarului public poate fi sub formă de:

- a) premiu;
- b) mulțumire;

c) diplomă de onoare”.

În acest context, a fost pusă întrebarea: *Sunt menționate în public (la ședințe, întruniri interne etc.) meritele, rezultatele pozitive înregistrate de unii funcționari publici?* – cu următoarele opțiuni DA, NU, PERIODIC. Majoritatea femeilor au optat pentru PERIODIC (66,8%), iar bărbații – cu 75% pentru DA. Deci, în concluzie se poate menționa că într-o oarecare măsură, bărbații, fiind într-un număr mai mare, sunt mai activi, participă la diverse concursuri, activități, de aceea ei și sunt mai des menționați în public la întruniri interne, ședințe.

În final, a fost propus ca fiecare funcționar public, participant la sondaj, să-și expună sugestiile, propunerile, care ar spori nivelul lor de motivare, ca funcționari publici în cadrul Preturii sectorului Botanica. Sugestiile și propunerile au fost diverse:

1. „Acordarea unui salariu suficient de mare, care ar corespunde cheltuielilor suportate și asigurării unui trai decent”;
2. „Acordarea, de către Stat, tinerilor specialiști din serviciul public a unor credite avantajoase, adică de o lungă durată, cu procent scăzut de dobândă, pentru procurarea unui spațiu locativ și altor bunuri necesare pentru trai. Acordarea unui salariu decent, ce ar acoperi cheltuielile pentru întreținerea familiei, luând în considerație prețurile la serviciile comunale și produsele alimentare.”
3. „Reformă cardinală în sistemul administrativ din instituțiile publice.”
4. „S-ar dori îmbunătățirea condițiilor de muncă, prin acordarea unei tehnologii mai avansate, unui mobilier mai nou, garantarea siguranței la locul de muncă.”
5. „Respectarea deplină a drepturilor și obligațiilor din fișa de post.”

Astfel, în instituția de stat analizată, motivarea funcționarilor publici se bazează în mod special pe: sistemul de pensionare avantajos, organizarea diferitor evenimente culturale, sociale la care aceștia iau parte etc. și deși veniturile lor sunt, în general, sub necesități, funcționarii publici își aleg ca refugiu motivațional munca însăși, prin conținutul și dimensiunile sale.

Întrucât vechiul ansamblu de instrumente de motivare nu mai funcționează eficient în condițiile actuale, managerii trebuie să găsească noi modalități pentru a încuraja performanțele înalte și a construi încrederea. Politicile privind resursele umane trebuie să se focalizeze asupra acelor lucruri, pe care oamenii le apreciază și care îi ajută să-și construiască propriul viitor și să-și primească răsplata pentru contribuțiile lor prezente.

GESTIUNEA RISCULUI FINANCIAR LA NIVELUL FIRMEI IMPLICATE ÎN TRANZACȚII INTERNAȚIONALE

Masterand Ecaterina RUSU

Cond. șt: Dr. conf. univ. Rodica CRUDU, ASEM

Afacerile internaționale reprezintă ansamblul tranzacțiilor comerciale desfășurate de o entitate economică care implică două sau mai multe țări. Internaționalizarea afacerilor presupune pe lângă posibilitatea îmbunătățirii indicatorilor economico-financiarilor a firmei și expunerea acesteia la o multitudine de riscuri, care se pot răsfrânge negativ asupra situației financiare a acesteia. Astfel, managementului financiar îi revine un rol decisiv atât în alegerea strategiei de internaționalizare, cât în gestiunea proceselor financiare menite să asigure valorificarea maximă a resurselor disponibile cu scopul realizării obiectivelor de performanță și eficiență. În continuare acest subiect va fi abordat prin prisma unui studiu de caz efectuat la SA „Cricova”.

Societatea pe Acțiuni Cricova, unul din liderii industriei vinicole a țării, produce și comercializează anual un volum important de produse alcoolice, aflându-se în fiecare an în Top 100 importatori și exportatori ai țării.

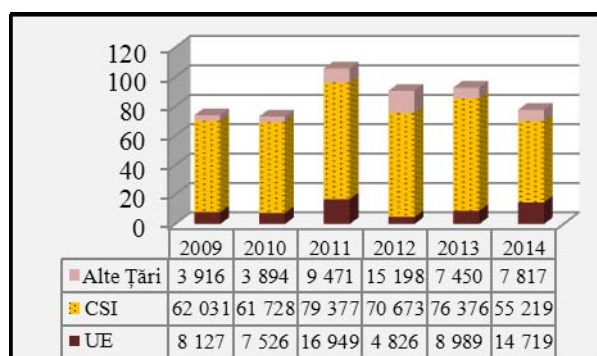


Figura 1. Exporturile SA Cricova în anii 2009-2014 (mii lei)

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor oferite de Ministerul Economiei

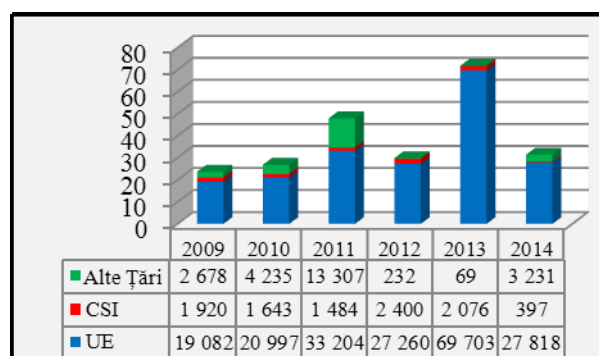


Figura 2. Importurile SA Cricova în anii 2009-2014 (mii lei)

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor oferite de Ministerul Economiei

Analizând evoluția exporturilor SA Cricova în perioada 2009-2014 observăm că valoarea acestora a fluctuat între 70-80 mil. lei, excepție făcând anul 2011 când acestea au atins valoarea de 110 mil. lei. Destinația principală a exporturilor o constituie piața Comunității Statelor Independente, unde sunt orientate circa 75% din totalul exporturilor. Se subliniază faptul că, în anul 2014 exporturile către CSI au scăzut cu 28% în raport cu anul 2013, cauza principală fiind embargoul impus de Federația Rusă la exportul de vinuri.

În activitatea sa, întreprinderea importă o bună parte din materia primă necesară ambalării și îmbutelierii producției (sticle, cutii de carton, etichete ș.a.), precum și utilaje și echipamente necesare procesului industrial. Valoarea importurilor a constituit 24 mil. lei, în 2009, și a atins suma de 70 mil. lei în 2013, an în care au avut loc importuri de utilaje. Preponderent, importurile au ca țară de origine țările Uniunii Europene.

Deoarece riscul financiar implică variația indicatorilor de rezultat sub influența structurii de finanțare a companiei, este necesar de a analiza structura pasivelor entității. Valoarea pasivelor companiei a înregistrat o evoluție pozitivă pe parcursul anilor 2008-2013, majorându-se de la 387,6 mil. lei (2008) la 588,7 mil. lei în 2013. Această majorare a fost însoțită nu doar de majorarea capitalului propriu dar și a totalului de datorii. Prin urmare, rata de autonomie financiară a scăzut de la 52%, în 2008, la 46%, în 2013, necorespunzând limitei optime de minim 50%. Totodată este de menționat că întreprinderea recurge și la surse de finanțare externe, astfel soldul împrumutului extern la situația din 31 decembrie 2013 este de 600 mii EURO sau echivalentul a 11 mil. lei. Creditorul acestui împrumut este compania de finanțare Innotec. În anul 2013, SA Cricova a achitat dobânda aferentă creditului în sumă de 20 mii Euro, iar rambursările de principal au constituit 240 mii EURO.

În vederea aprecierii capacității de onorare a datoriilor pe termen scurt, au fost calculate ratele de lichiditate. Astfel, lichiditatea intermediară aferentă anului 2013 este de 1,03 unități, iar cea curentă de 2,95 unități, ambele încadrându-se în intervalele de siguranță recomandate de teoria economică. Pentru determinarea echilibrului financiare a întreprinderii, aplicând Modelul Altman, a fost calculată funcția scor, rezultatul căreia a constituit 2,4660 care a plasat SA Cricova în zona de incertitudine financiară. Această poziționare se explică prin valoarea mică a profitului reinvestit și cea a rezultatului din exploatare raportat la total active.

În concluzie, se menționează Combinatul de Vinuri „Cricova” înregistrează rezultate financiare modeste. Rentabilitatea veniturilor din vânzări a constituit 1%, în anul 2013, ceea

ce denotă că un leu venituri din vânzări generează 1 ban profit net. La fel valori reduse înregistrează și rentabilitatea activelor – 0,73% și a capitalului propriu 0,82%. Această situație financiară a fost influențată stoparea livrărilor către Federația Rusă, ceea ce a afectat în proporție de peste 30% activitatea combinatului, precum și de situația din Ucraina la moment, unde vânzările au scăzut cu circa 40% și încasările din vânzări sunt stopate (datoria cumpărătorului din Ucraina este de peste 800 mii Euro). Deoarece SA Cricova este o companie cu cota statului de 100%, anual, aceasta este obligată să asigure defalcarea în bugetul de stat sub formă de dividende a 25% din valoarea profitului net obținut în anul de gestiune. În anul 2014, prin Hotărârea Guvernului, Cricova a fost scutită de la plata dividendelor aferente anului 2013 în sumă de 1075 mii lei, aceasta reprezentând o tactică de gestiune a riscului financiar aplicată de stat. În vederea asigurării stabilității companiei și asigurarea dezvoltării acesteia, managerii SA Cricova urmează să asigure gestionarea eficientă a patrimoniului companiei. Totodată, este esențială diversificarea piețelor de export, pentru a nu intra în impas atunci când apar unele situații imprevizibile impuse de partenerii comerciali. La fel, este necesară efectuarea monitoringului permanent al situației economico-financiare și menținerea sub control a situației creditare pentru a nu admite depășirea indicilor economici de autofinanțare a activelor totale.

IMPACTUL CALITĂȚII PORTOFOLIULUI DE CREDITE ASUPRA IMAGINII BANCARE

***Masterand Alexandru DESCALUI, grupa AB-131 m
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Victoria COCIUG, ASEM***

Funcționarea băncilor și activitatea acestora este supusă unui șir de riscuri, și nu este o noutate, că veniturile acestora provin anume din asumarea riscurilor.

Știind structura băncilor, acestea sunt nu doar societăți comerciale care au ca obiectiv de bază obținerea profiturilor și majorarea cotei de piață, ci mai este și o societate cu interes social (public), fiind intermediarul principal al economiei. Din aceste considerente, modul de analiză și identificare a riscului de imagine bancară, cât și gestiunea acestuia, este un interes nu doar personal pentru bancă, ci și pentru entitățile de reglementare, pentru creditor, pentru acționari, pentru deponenți, pentru agenții pieței financiare și alte părți cointerestate.

Riscul pieței bancare include toate tipurile de riscuri, acestea, majoritatea, având o caracteristică de analiză cantitativă. Modalitatea de analiză a riscului de imagine bancară nu poate fi analizată direct cu ajutorul unui anumit indicator, sau a unui grup de indicatori. Totodată, imaginea bancară fiind unul dintre riscurile care influențează interdependent, în mare parte, restul riscurilor bancare și întreaga activitate a băncii.

În opinia respondenților, imaginea corporativă a unei instituții financiare, cum ar fi o bancă comercială, contribuie la îmbunătățirea relațiilor bancă – client și la loialitatea acestora din urmă față de bancă.

Cei mai importanți factori determinanți de formare a imaginii bancare sunt următorii:

- 92% din respondenți consideră, că principalul factor determinant a imaginii bancare este încrederea clienților și a partenerilor;
- 86% sunt de acord că imaginea băncii este imaginea personală a conducătorului sau a proprietarului instituției;
- 32% consideră că prezența băncii în mediul informațional influențează imaginea băncii.

În același timp cele mai mari amenințări ale instituției bancare provin din răspândirea informației neveridice și necalitative despre bancă (95%); apariția băncii în sursele de mass-

media nu din cel mai bun unghi, fie informația publicată veridică sau doar presupunerile unui concurent sau ale unui blogger independent (82%); și doar 31 la sută consideră că rezultatele financiare obținute de bancă pot influența imaginea bancară, și acesta este un semn pentru țările post-sovietice, populația cărora este lipsită de o educație financiară la nivelul țărilor dezvoltate.

Mulți specialiști împart ideea că, în calitate de obiectiv primordial de dezvoltare a sectorului bancar, putem defini creșterea eficacității economice a băncii prin acumularea resurselor și transformarea acestora în credite și investiții. Acest obiectiv nu poate fi atins fără crearea încrederii față de bancă atât a clienților, cât și a organizațiilor de specialitate. Ca bază de încredere, este evident, că servește imaginea băncii.

Per total, experții cotează riscurile bancare, în funcție de importanță, în felul următor:

- Riscul de credit (60%);
- Riscul de lichiditate (55%);
- Riscul valutar (42%);
- Riscul de preț (35%);
- Riscul operațional (30%);
- Riscul reputațional (de imagine) (20%);
- Riscul în IT (18%);
- Riscul inflației (10%).

Fiecare din aceste riscuri poate fi influențat de o altă categorie de riscuri din această listă.

Pentru a percepe importanța imaginii bancare și gestiunea riscurilor vom analiza corelația imaginii bancare cu cel mai volatil risc al băncii – riscul de credit. Va fi folosit modelul econometric unifactorial de regresie liniară simplă de analiză a corelației între doi indicatori. Ca factor determinant servește calitatea portofoliului de credite a unei bănci din Republica Moldova, care a simțit problema gestiunii portofoliului de credite. În calitate de factor determinat servește imaginea băncii. Ca indicatori ai imaginii băncii poate fi folosit capitalul propriu (profitabilitate sporită față de media rentabilității pe întreg sector), fapt ce determină imaginea bancară din punct de vedere a creditorilor și acționarilor instituției, și, totodată, indicatorul volumului de depozite primite de la deponenți. Folosind coeficientul de corelație a lui Pearson se observă că, corelație între acești doi indicatori (calitatea portofoliului de credite și imaginea băncii redată prin rentabilitatea capitalului propriu) există, și este una strânsă. Coeficientul de corelație, calculat după formula lui Pearson, indică o corelație strânsă și direct proporțională a acestor indicatori în mărime de $r = 0.7445$, ceea ce spune că la modificarea calității portofoliului de credite cu un punct procentual – imaginea băncii se modifică în aceeași direcție cu 0.7445 puncte procentuale. Pare a fi paradoxal să crească încrederea într-o instituție bancară în timp ce aceasta înregistrează restanțe la capitolul ”gestionarea portofoliului de credite”, însă acest moment poate fi explicat prin ceea ce impactul portofoliului nu este un fenomen instant, ci afectează imaginea băncii în timp. În așa fel, pentru a primi informații mai veridice despre impactul calității portofoliului de credite asupra imaginii băncii observăm dinamica portofoliului de credite de anul $t-1$ față de dinamica imaginii bancare reflectate prin rentabilitatea capitalului propriu din anul t_0 . Folosind această metodă de estimare, observăm o schimbare a trendului imaginii băncii în raport cu evoluția calității portofoliului de credite. În rezultat coeficientul de corelație Pearson indică asupra unei corelații bune, însă, deja, invers proporționale în mărime de $r = -0,511$. Rezultă, că calitatea portofoliului de credite din anul acesta influențează invers proporțional calitatea imaginii băncii din anul viitor. Și anume, la creșterea volumului de credite neperformante în total credite cu un punct procentual înregistrată anul trecut, imaginea băncii în fața creditorilor și acționarilor existenți, și potențiali va înregistra o diminuare de 0,511

puncte procentuale în anul curent. Și invers, dacă calitatea portofoliului de credite crește, adică se reduce volumul creditelor performante, se va urmări o creștere a imaginii bancare în rândul acționarilor și creditorilor.

Stabilitatea bancară din punct de vedere a deponenților este exprimată prin capacitatea de rambursare a depunerilor deponenților în oricare din situațiile care pot parveni pe piață. O astfel de încredere deponenții o pot primi în cazul, când știu că banca, în care clientul intenționează să-și plaseze mijloacele financiare, este membru al Fondului de Garantare a Depozitelor în Sistemul Bancar. Ce face deponentul când află, că majoritatea băncilor sau toate (în cazul Republicii Moldova) sunt membri ai FGDSB? Caută depozitele cărei bănci sunt garantate în mai mare sumă. Ce să facă în cazul, când în toate băncile depozitele sunt garantate cu o sumă fixă și anume 6000 MDL? Atunci deponentul recurge la imaginea băncii în sectorul bancar. Pentru deponenți contează părerea majorității. Aceasta formează imaginea băncii. Cu cât mai mulți deponenți are banca – cu atât aceasta este mai sigură. În majoritatea cazurilor clientela băncilor preferă stabilitatea de lungă durată decât profitabilitatea. Volumul depozitelor este un indicator ferm al stabilității bancare, respectiv, acesta este un factor determinant al imaginii bancare.

Aplicând modelul econometric unifactorial de regresie liniară simplă asupra calității portofoliului de credite, exprimat prin raportul creditelor neperformante către total credite, raportat la calitatea imaginii, definită de volumul de depozite atrase, obținem o corelație liniară simplă bună în mărime de $r=0,441$, ceea ce vorbește despre o influență direct proporțională între cei doi indicatori în mărime de 44 la sută. La acest capitol urmează a fi menționat, că indicatorul $r=0,441$ reflectă influența depozitelor atrase de la deponenți asupra cantității creditelor neperformante, respectiv creșterea resurselor atrase de la deponenții băncii, prin politica de creditare, determină creșterea volumului de credite neperformante. În așa fel o creștere a portofoliului de depozite cu un punct procentual determină creșterea volumului de credite neperformante cu 0,441 p.p. Dacă e să analizăm vice-versa, adică impactul creditelor neperformante asupra imaginii bancare (în cazul nostru asupra volumului de depozite), observăm, iarăși, o corelație direct proporțională, ceea ce este corect din punct de vedere instant. Dacă este momentul să luăm în calcul fenomenul de influență post – factum, atunci, observăm, că creșterea volumului de credite neperformante din anul trecut influențează viteza de creștere a portofoliului de depozite a băncii din anul curent în direcție invers proporțională. Și coeficientul lui Pearson ne demonstrează o legătură strânsă între acești doi factori interdependenți în mărime de $r = -0,601$, ceea ce presupune că diminuarea calității portofoliului de credite cu 1% duce la scăderea ritmului de creștere a portofoliului de depozite a băncii cu 0,601%.

Cu toate acestea, în final, putem concluziona că, imaginea bancară, fiind un activ nematerial, este și un element determinant al majorității riscurilor ce corelează „strâns” cu toate acestea. Totodată, banca trebuie să dispună de proceduri de gestionare și control al riscului de imagine, pe când băncile *de facto*, din cauza neînțelegerii importanței gestiunii acestui risc, nu îi acordă prea mare atenție și efort. Observând corelația între cel mai volatil risc bancar și riscul de imagine aș veni cu propunerea de a schimba obiectivele principale ale băncilor de urmărire a principiului de corelație risc – profit. Este bine definit principiul, însă nu este dus până la capăt. Principiul de bază risc – imagine ar fi un principiu global care determină problema riscului de pierdere a imaginii din momentul apariției acestuia. Dacă să luăm, ca principiu de bază, risc – imagine, obținem profituri mai stabile, pe termen îndelungat, ceea ce ar avantaja banca. Din acest punct de vedere este necesar de a studia domeniul imaginii bancare, risc subestimat de băncile comerciale din Republica Moldova. Cum a spus Warren Buffet: „Îți ia douăzeci de ani să construiești o reputație și doar cinci minute să o distrugi. Dacă conștientizezi aceasta, atunci te vei preocupa de reputație”.

OPTIMIZAREA RELAȚIILOR DINTRE BANCĂ ȘI CLIENT ÎN SCOPUL REDUCERII RISCURILOR BANCARE

*Masterand Carolina STARÎȘ, grupa AB-131 m
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Victoria COCIUG*

Sistemul bancar reprezintă o latură indispensabilă a întregului sistem economic, iar pe lângă funcția de redistribuire a capitalului bănesc, scopul de bază a unei bănci rămâne a fi obținerea profitului. În acest context, putem menționa că clienții reprezintă pentru bancă principala sursă generatoare de profit, iar întemeierea unor relații reciproce stabile contribuie la dezvoltarea activității bancare în ansamblu.

Importanța relațiilor dintre bancă și client, în contextul serviciilor bancare, atrage atenția din cel puțin trei motive: în primul rând din cauza mediului concurențial în care băncile își desfășoară activitatea; în al doilea rând din cauza schimbărilor de-a lungul timpului a interacțiunii dintre bancă și client, având ca urmare introducerea mijloacelor electronice de distribuție; și în al treilea rând – apariția continuă a noilor factori de ordin exogen și endogen, care au o influență directă asupra dezvoltării activității bancare și a relațiilor cu clienții în special. În aceste circumstanțe, pentru bancă devine esențial să aibă în vedere elementele care pot influența pozitiv sau negativ decizia clienților de a continua sau nu relația cu banca respectivă. Așadar, o parte din eforturile băncii trebuie redirecționate în sensul unei cunoașteri cât mai bune a clienților și a nevoilor acestora, în scopul asigurării succesului pentru o perioadă cât mai îndelungată.

În practica bancară pot fi identificate două strategii relaționale referitoare la relația bancă-client. Prima strategie este orientată spre vânzarea produselor și serviciilor bancare (strategia cel mai des întâlnită). Aceasta este concentrată asupra vânzării produselor bancare, ajustate în funcție de riscul care îl prezintă. Selectarea clientului și întemeierea relațiilor bancare se face în dependență de tipul serviciului acordat. În aceste condiții, banca este cointereseată de profitul pe produs și nu de profitul pe client. Strategia relațională nu poate fi aplicată relațiilor de credit pe termen lung. A doua strategie este orientată asupra relației bancă-client. Este concentrată asupra unei baze de clienți bine determinate, necesitățile clienților fiind prioritatea băncii, satisfacția clientului fiind pusă pe același cântar cu profitabilitatea relației, banca fiind conform acestei strategii, orientată mai mult pe profitul pe client și mai puțin pe profitul pe produs.

De regulă, majoritatea băncilor din Republica Moldova își concentrează activitatea în sensul vânzării unui volum cât mai mare de produse și servicii bancare, fără a ține cont de calitatea relațiilor formate. Acestea din urmă au adesea efecte directe asupra riscurilor bancare (riscul de credit, riscul de lichiditate, riscul reputațional etc.), influențând negativ activitatea de dezvoltare a Băncii Comerciale. Puținele bănci cunosc că o relație de credit eficientă, în care ambele părți rămân satisfăcute, reprezintă cel mai bun instrument de marketing, acesta fiind de o importanță strategică, iar creșterea numărului de clienți contribuie, nemijlocit, asupra majorării profitului și la creșterea valorii de piață a băncii.

O relație, dintre bancă și client, durabilă presupune parcurgerea tuturor etapelor, începând de la inițierea acesteia, urmând cu o formarea și menținerea ei și, în cele din urmă, cu încheierea relației de credit. Responsabili de stabilirea legăturii cu clienții o au nemijlocit angajații băncii, aceștia fiind intermediarii dintre produsele bancare și potențialii clienți. Situațiile apărute în cadrul băncilor autohtone arată că, adesea, angajații nu sunt cointeresați, iar în multe cazuri, nici nu sunt capabili să explice lucid și clar clienților beneficiile unui anumit produs sau serviciu. Cu toate acestea, numărul clienților bancari este într-o continuare creștere, astfel, dacă pentru anul 2013 au fost înregistrați cca. 2,523 mil. clienți activi, în anul 2014 volumul de clienți a crescut cu aproximativ 7,5%, înregistrând cifra de 2,695 mil. clienți bancari.

Numărul în creștere a clienților nu reprezintă însă unica dovadă a relațiilor bune dintre bancă și client. Aceasta se poate observa și în urma analizei activităților de bază ale băncii: activitatea de depozitare și de creditare. Astfel, calculând media volumului la creditele acordate pe întreg sectorul bancar, în decursul perioadei anilor 2010-2015, și respectiv a numărului mediu de clienți activi, deducem că la creșterea numărului de clienți cu o unitate, volumul creditelor se majorează cu cca. 14 307 MDL. La fel, o creștere semnificativă se înregistrează și în activitatea de atragere a resurselor temporar libere ale populației, iar fiecare client nou majorează volumul depozitelor, în cadrul sistemului bancar, cu cca. 20 200 MDL.

Studiile, de asemenea, arată că cea mai mare parte din clienți (peste 60%) stabilesc o relație cu banca de lungă durată (peste 5 ani), iar puțin peste 7% au o relație de până la 1 an. Trebuie de ținut cont, însă, că o mare parte din clienți interrelaționează cu mai multe bănci, apelând la serviciile instituțiilor financiare a căror condiții, oportunități și deservire sunt cele mai avantajoase. Clienții, de regulă, sunt flexibili și își modifică cu ușurință deservirea de la o bancă la alta. Este bine cunoscut faptul că câștigarea unui nou client este de 5 ori mai costisitoare decât păstrarea unui client existent. Această teorie denotă importanța cunoașterii metodelor de întemeiere a relațiilor bancă-client și implicarea tuturor factorilor pozitivi ce pot contribui la formarea acesteia. Conform altei teorii, cca. 94% din clienți iau decizia de a apela la serviciile unei alte bănci, fără a motiva decizia luată, iar în mare parte această decizie este influențată de modul în care este deservit și tratat clientul respectiv. Responsabili de aceasta sunt, însăși, angajații băncilor, ei servind drept cartea de vizită a instituției financiar-bancare.

Orice relație cu clientul este caracterizată de posibilitatea apariției unor riscuri, iar întrucât majoritatea activităților bancare implică participarea clienților, o relație nefavorabilă afectează, nemijlocit, toate riscurile unei bănci: de credit, de lichiditate, al imaginii, operațional, legal etc. Spre exemplu, dacă se reduce numărul clienților, respectiv are loc relația inversă: se micșorează volumul atât al creditelor, cât și al depozitelor cu cca. 14 306 lei și, respectiv, cu 20 200 lei la fiecare client pierdut. În cadrul activității de creditare, relațiile nocive cu clienții își au amprenta în volumul creditelor neperformante. Acestea au înregistrat în anul 2014 cifra de 4 790,74 mil. lei, fiind în scădere față de anul precedent cu cca. 2% și înregistrând cifra de 4 790,74 mil. lei.

Crearea unor relații nefavorabile dintre bancă și client apare ca rezultat al erorilor comise intenționat sau neintenționat, atât de către angajații băncii, cât și de clienții acesteia. Exemple de asemenea erori pot servi: prezentarea informațiilor false, utilizarea mijloacelor bănești în alte scopuri decât cele indicate (cum ar fi spălarea banilor și finanțarea terorismului), supra/subevaluarea capacităților etc.

Riscurile bancare provocate de către clienți sunt fenomene care apar pe parcursul derulării operațiunilor bancare și care provoacă efecte negative asupra activităților respective, prin deteriorarea calității afacerilor, diminuarea profitului sau chiar înregistrarea de pierderi, afectarea funcționalității băncii. O relație „sănătoasă” dintre bancă și client constituie baza succesului.

Cheia menținerii relației dintre bancă și client este de a satisface la cel mai înalt nivel posibil, necesitățile clientului, acesta fiind, astfel, determinat de a prelungi relațiile cu banca, recomandând-o favorabil și altora. Clienții nu vor fi cointeresați să apeleze la serviciile bancare similare ale unei alte instituții financiare concurente, chiar dacă aceștia vor prezenta servicii mai ieftine sau rate ale dobânzilor și comisioanelor mai atractive, mizând pe încrederea și stabilitatea băncii în cauză.

Concluzionăm că o importanță nu mai puțin redusă o au factorii necuantificabili în formarea relațiilor dintre bancă și client, de cele mai multe ori aceștia având un caracter pur psihologic și influențând clientul la nivelul subconștientului în luarea unei decizii pozitive în întemeierea unei relații bancare. Modul în care sunt tratați clienții, felul în care li se oferă soluții, atmosfera de lucru și o comunicare adecvată, bazată pe profesionalism și înțelegere,

din partea angajaților au un impact nu mai puțin important în formarea relațiilor bancare. Băncile trebuie să opteze și să acorde o atenție sporită creării unui climat favorabil la locul de muncă în vederea sporirii calității activităților bancare, fiind create atât condiții priitoare pentru angajat, cât și pentru clienții potențiali și existenți ai băncii. De asemenea, în procesul de selectare a personalului, banca va studia minuțios capacitățile viitorului angajat atât din punct de vedere cognitiv, al experienței, cât și aspectele temperamentale și de caracter ale acestuia. Datorită unei combinații optime dintre toți factorii cu impact, banca își creează relații, cu clienții, durabile în timp, profitabile și fidele, ceea ce asigură dezvoltarea activității întregii bănci, promovând o imagine bună pe piața bancară.

PROIECTE INOVAȚIONALE – FACTOR EFECTIV DE ATRAGEREA INVESTIȚIILOR

*Masterand Ivan VLADANOV, grupa AA-133m
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Irina DOROGAIA, ASEM*

În societatea modernă, creșterea economică și nivelul de dezvoltare a țărilor este în mare măsură determinată de progresul științific și tehnic (intelectualizarea producerii). În concurența economică globală câștigă țara care oferă condiții favorabile pentru activitate inovatoare eficientă. Activitatea inovatoare constă în dezvoltarea proiectelor și programelor inovatoare și este strâns legată cu surse de investiții fără care realizarea nu este posibilă.

Experiența arată că investițiile străine, conectate cu producția națională de resurse naturale și de muncă, generează un efect cumulativ mare de introducere a tehnologiilor avansate, management și organizare a producției moderne, o mai mare implicare în circulația economică locală, de multe ori resurse neexploatate anterior.

Aproximativ 40% din activitatea publică sunt realizate cu ajutorul diferitor proiecte și programe, 25% din bugetul mondial este direcționat pe proiecte. Administrarea profesională a proiectelor permite de a distribui efectiv responsabilitățile și obligațiunile între participanții proiectelor, de a economisi până la 30% din timp și până la 20% din cheltuieli, de a diminua riscul insucceselor proiectelor.

„...întreprinderile, care sunt orientate la consumatori, sunt obligate să ea în considerație dorințele lor, având nevoie de un mecanism, un proces care le-ar permite să rezolve cu succes și rapid provocările cu care se confruntă. Un astfel de mecanism este destinat să fie un proiect. El servește ca o lentilă prin care organizația sau individul poate „focusa” resursele și capacitățile pentru a atinge acest obiectiv”.

În activitățile companiilor moderne de astăzi, e greu să nu observăm o tendință departe de cultura tradițională, bazată pe o planificare pe termen lung. Lumea proiectelor (World Project), care divizează activități de afaceri în proiecte individuale, permite mai rapid și flexibil de a răspunde cerințelor pieței și să supraviețuiască în noul mediu.

O astfel de distribuire largă de activități de proiect, în ultimii ani, este legat în primul rând cu faptul, că utilizarea abordării proiectelor permite mai eficient utilizarea resurselor disponibile și de a atinge obiectivele în intervalul de timp necesar.

Acesta este motivul pentru răspândirea proiectelor, marchează unul dintre cel mai respectat expert din domeniul managementului de proiect Phil Baguley: „... am devenit mai conștienți de importanța proiectului, deoarece ele permit nu numai să creeze ceva nou, dar, de asemenea să utilizeze mai eficient resursele noastre”.

Ideea că investițiile sunt motorul economiei, care asigură dezvoltare în continuu – aceasta este o axiomă a oricărei teorii economice. Fiecare stat trebuie să depună efort, pentru a atrage în primul rând în sfera producției materiale, atât investitorii locali, cât și străini. În

acest scop, se elaborează și implementează o anumită politică de investiții și se formează un climat investițional adecvat.

În ultimele decenii s-a format o nouă disciplină științifică – Managementul proiectelor inovative – care face parte din teoria sistemelor socio-economice și studiază metode, forme, mijloace cele mai eficace și raționale a conduceri inovaționale.

În general, proiectul inovator este un sistem complex de resurse interdependente și corelate, termene și măsuri de punere în aplicare pentru realizarea obiectivelor specifice (sarcini), în domeniile prioritare ale științei și tehnologiei.

Sub eficiența proiectelor inovatoare se înțelege, de obicei, impactul financiar al proiectului, ce îl face atractiv pentru dezvoltatori, investitori și consumatori. Corespunzător, evaluarea eficacității proiectului inovațional, se bazează pe o comparație a rezultatelor și a costurilor aferente.

Din analiza datelor principale a Instituției Medico-Sanitare Publice Institutului Oncologic (în continuarea IMSP IO) se poate evidenția că, IMSP IO este unica instituție curativ-profilactică și științifică în organizarea depistării și tratamentului pacienților cu profil oncologic de nivel republican, unde se fac acte medicale de cel mai înalt nivel, tratament complex, combinat.

IMSP IO al Republicii Moldova este o Instituție de stat și nu are drept scop de a obține profit, scopul principal este acordarea asistenței medicale calitative la pacienți de profil oncologic.

Analiza SWOT a întreprinderi a arătat că strategia principală de dezvoltare este: strategia de creștere concentrată (strategie de consolidare a poziției pe piață și de dezvoltare a produsului).

Pentru medicina din Moldova, proiectele inovaționale sunt unii din factorii principali de atragere a investițiilor cu capital străin. În cadrul acestor proiecte, întreprinderile medicale câștigă echipament modern de ultima generație, foarte costisitor și util, perfecționare peste hotare, ce permite transfer tehnologic a metodelor noi de diagnostic și tratament.

Republica Moldova este țară mică, adică poate rapid și cu succes să se implice în diferite proiecte și programe pentru folosul ei, cu acoperirea practic a teritoriei în întregime, și rezultatele vor fi vizibile în viitorul cât mai apropiat.

În prezent, problemele de dezvoltare a inovațiilor sunt obiecte de atenție sporită, atât la nivel de regulament guvern, cât și la nivelul întreprinderilor individuale. O metodă de creștere a activității de inovare este finanțarea inovării.

Fără utilizarea de inovare este aproape imposibil de a crea produse competitive cu un grad ridicat de intensitate a capacității științifice și noutății.

Astfel, într-o economie de piață, inovația este un mijloc eficient de concurență, deoarece duce la crearea de noi oportunități, pentru a reduce costurile de producție, pentru a încuraja investițiile, pentru a îmbunătăți imaginea fabricantului de produse noi, la descoperirea și cucerirea piețelor noi, inclusiv cele străine.

Proiectul inovator este un sistem complex de activități interdependente și corelate ce vizează atingerea scopurilor și obiectivelor specifice pentru domeniile prioritare ale științei și tehnologiei.

Pentru proiectele inovatoare, sunt caracteristice riscuri și incertitudini specifice, impuse de noutățile inovaționale tehnice și de piață.

În managementul modern sunt motto-uri:

- Măsoară de două ori, taie o dată!
- Gândește-te înainte de a face!

Ca urmare, pentru gestionarea proiectelor inovatoare managerii ar trebui să adere la o serie de principii esențiale. Și anume, principiul de selecție a domeniilor prioritare, care vizează proiectul pentru a obține rezultatele finale, de a lua în considerație organizarea sistematică și ierarhică a proceselor inovatoare.

Bibliografie:

1. БАЛАБАНОВ И.Т. *Инновационный менеджмент*. Спб.: ИД «Питер», 2002
2. БЭГЬЮЛИ Ф. *Управление проектом*: пер. с англ. / Ф. Бэгьюли – М.: Гранд ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 202 с.
3. ИВАСЕНКО А. Г. *Управление проектами* / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова, М. В. Каркавин – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 327 с.
4. МАРТИН П., ТЕЙТ К. *Управление проектами*: пер. с англ. / П. Мартин, К. Тейт – СПб.: Питер, 2006. – 224 с.
5. ПАВЛЮЧУК Ю.Н., КОЗЛОВ А.А. *Эффективное управление инновационными проектами* // Менеджмент в России и за рубежом. №4. 2002
6. КОТЛЕР Филип, ЯНГ Дэвид. *Привлечение инвесторов: Маркетинговый подход к поиску источников финансирования*: пер. с англ./ Альпина Паблишер, 2009 г. - 194 с.
7. ФУНТОВ В. Н. *Основы управления проектами в компании*. / В. Н. Фунтов – СПб.: Питер, 2011. – 393 с.
8. <http://www.technopark.by/14/85.html>
9. <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=22321>
10. <http://investicii-v.ru/index.php>

STRUCTURA CONCEPTULUI DE „CALITATE A POPULAȚIEI”

Masterandă Silvia GODONOAGĂ, anul II, UST

Conceptul de „calitate a populației” are o istorie relativ scurtă. Primele idei referitoare la acesta au apărut în secolul al XVIII-lea. Pe parcursul anilor, oamenii de știință, care au analizat calitatea populației, abordau acest concept din două perspective: una, care aborda calitatea populației prin prisma eugenilor, adică calitatea biologică a omului, și alta, care aborda conceptul din perspectiva social-economică. Din perspectiva genetică, calitatea populației a fost analizată pe larg la începutul secolului al XX-lea, odată cu evoluția relațiilor capitaliste și a regimului nazist, când oamenii puneau accent pe îmbunătățirea genetică a oamenilor, cu scopul creșterii nivelului intelectual al acestora. Abordarea social-economică, însă, analizează un șir de indicatori demografici caracteristici pentru evaluarea și diferențierea calității populației unei regiuni din punct de vedere demografic și social. Analiza populației ca bază și rezultat al reproducerii sociale ne permite să facem concluzii asupra esenței sociale a procesului de evoluție a populației. De aceea, când vorbim despre calitatea populației, avem în vedere calitatea socială a acesteia. Este evident că omul nu are calități sociale înnăscute. Toate calitățile se formează în procesul de socializare și de activitate a populației într-o anumită sferă socială. De-a lungul timpului diferiți autorii au definit acest concept în mod diferit. De exemplu, economistul rus A.A. Sagrafov spune că: „...calitatea populației caracterizează starea proceselor de reproducere a populației într-un moment istoric concret, când există legătură interdependentă între populație și mediul înconjurător”, [1, p.17]. Pe când, economistul american Carl Mosk, conceptul de calitate a populației îl definește în felul următor: „...calitatea populației este mediul cuprins de potențialul populației de a fi capabili și a avea capacitatea de a face un lucru. Acești doi indicatori fiind înțeleși atât sub aspect mintal, cât și fizic” [2, p.4].

Odată cu întărirea termenului de „calitate a populației” ca concept separat în cadrul cuantumului de concepte demografice, care a avut loc în perioada anilor '90 ai secolului al XX-lea, indicatorii analizați la acest compartiment au fost de ordin demografic sub aspect calitativ. Însă, autorii unor lucrări din acest domeniu au făcut unele diferențieri la acest capitol, totuși fiind și unele asemănări, care permit deducerea unor concluzii referitoare la

principalii indicatori analizați în cazul evaluării calității populației unei regiuni sau stat. După părerea demografului rus V.I. Butov conceptul de calitate a populației cuprinde: „...*educația generală și tehnică, calificarea muncitorilor, forța de muncă, structura sferei de ocupare a muncitorilor*”. În cadrul acestor categorii se includ numărul persoanelor cu studii medii generale, studii medii speciale și superioare, oameni de știință, ingineri, tehnicieni și muncitori ai altor sfere noi. Calitatea populației este strâns legată de domeniul de activitate al populației, ocupați în producție, de productivitatea muncii lor, timpul și capacitatea acestora de a însuși noile tehnologii. Educația de calitate și pregătirea specială au o influență decisivă la creșterea calificării – indicator al productivității și calității muncii.

Reieșind din faptul, că demografia studiază mișcarea populației ca un set din trei tipuri de mișcări: naturală, migrațională și socială, punctele de vedere ale oamenilor de știință pot fi divizate în două grupe. Reprezentanții primei grupe atribuie la caracteristicile calitative, mișcarea socială a populației și sănătatea, unii incluzând aici și mișcarea migratorie. Oamenii de știință care susțin această idee sunt sociologul rus D.I. Valentei și demograful rus I.A. Bjileanski. D.I. Valentei crede că idealizarea caracteristicilor calitative ale populației impune creșterea permanentă a nivelului educației și culturii și repartizarea rațională a acestuia pe teritoriul țării, îmbunătățirea sănătății ș.a. [3, p.5]. Diferiți autori detalizează pînă la zece indicatori, care caracterizează calitatea populației unei regiuni sau stat, printre aceștia fiind și I.A. Bjileanski. Alții însă, includ numai trei, ca de exemplu A.A. Tcacenco [4, p.24]. Dar, esența acestor indicatori este aceeași la toți, incluzând indicatorii mișcării sociale a populației și sănătatea. Reprezentanții grupei a doua, în afară de indicatorii mișcării sociale, atribuie la caracteristicile calitative, la fel, un set de indicatori ai mișcării naturale a populației, unii demografi incluzând aici chiar și structura etnică. O.V. Larmin, include: „...*în cadrul caracteristicilor calitative ale populației structura pe gen și pe grupe de vârstă a populației, starea sănătății, căsătoriile, nivelul de educație, la fel, și componența etnică, socială și profesională a populației*” [5, p.23]. Diferențierea în cadrul setului de caracteristici menționate, poate fi explicată prin lipsa criteriului de caracteristică calitativă. Este important de dedus și de fixat acest criteriu. Acesta va avertiza înțelegerea subiectivă a caracteristicilor calitative și cantitative, în care este ușor de alunecat, având în vedere conexiunea interdependentă dintre aceste categorii. Nu este îndeajuns de a recunoaște că indicatorii calitativi ai dezvoltării populației pot fi măsurați cantitativ, dar în procesul de schimbare a caracteristicilor cantitative pot fi distinse etape calitative, cu atât mai mult că orice proces este calitativ într-o relație și cantitativ în alta.

Diagnosticarea stării populației într-o anumită perioadă de timp se realizează printr-un sistem de indicatori, care arată cele mai semnificative aspecte demografice, social-economice și ecologice. În calitate de acești indicatori se utilizează indicatori statistici, care caracterizează procesele demografice, nivelul de viață și dezvoltarea calitativă a populației. Cu toate acestea o importanță majoră o au nu însăși indicatorii, dar pragul valorii acestora, valoarea limită, încălcarea căreia impudică dezvoltarea normală a proceselor de reproducere, care duce la formarea unor tendințe negative. Anume așa indicatori, care indică valoarea limită, mai des se utilizează pentru evaluarea proceselor demografice, la fel, și pentru analiza calității populației. La grupul de indicatori, care cuprind sistemul calității potențialului uman se includ: indicatorul dezvoltării potențialului uman, sănătatea, nivelul de educație, nivelul de trai, creșterea (scăderea) numerică a populației, raportul dintre rata natalității și cea a mortalității, soldul migrațional etc. (tabelul 2).

Reieșind din cele expuse mai sus, calitatea populației este un grup, care este exprimat printr-un set de caracteristici calitative ale populației, grupate în trei categorii: sănătate, educație și calificare, cultură.

Tabelul 2

Indicatorii calității populației

Nr. crt.	Indicatori	Limita critică (periculoasă)	Consecințe social-economice posibile
1.	Rata natalității (numărul copiilor născuți de femei de vârstă reproductivă)	2,14-2,15	Lipsa schimbării generațiilor
2.	Coeficientul depopulării	1,0-1,3	Depopularea intensivă: rata mortalității depășește rata natalității
3.	Speranța de viață la naștere	69 ani – bărbați 77 ani – femei	Scăderea viabilității populației
4.	Mortalitate infantilă (numărul copiilor, morți până la 1 an, raportat la 1000 de locuitori)	10	Scăderea numărului copiilor
5.	Mortalitatea maternă (raportat la 100 000 de născuți)	10	Înrăutățirea sănătății noi-născuților, orfani
6.	Boli mintale (raportat la 100 000 de locuitori de o anumită vârstă)	Creșterea indicatorului	Înrăutățirea sănătății națiunii
7.	Îmbolnăvirea cu tuberculoză (raportat la 100 000 de locuitori de o anumită vârstă)	35,0 (prag epidemiologic)	Înrăutățirea sănătății națiunii
8.	Îmbolnăvirea cu boli venerologice (raportat la 100 000 de locuitori de o anumită vârstă)	Creșterea indicatorului	Înrăutățirea sănătății națiunii
9.	Gradul de utilizare a alcoolului pe cap de locuitor	8,0	Degradarea națiunii

Sursa: [6, pag.445-446]

Una din categoriile de indicatori demografici necesari pentru evaluarea calității populației este cea de „sănătate”, ca unul din principalii indicatori ai bunăstării populației, de la care depinde toate celelalte caracteristici. Când ne referim la sănătatea populației unei regiuni, scoatem în evidență următorii indicatori: rata fertilității, mortalitatea infantilă, mortalitatea perinatală, mortinatalitatea, mortalitatea neonatală precoce, mortalitatea maternă, rata morbidității, speranța de viață la naștere ș.a. În prezent problema sănătății sau mai corect spus a nesănătății, se mută de la grupa de vârstă înaintată spre grupa de vârstă tânără, ceea ce exercită o influență negativă asupra proceselor fiziologice normale. O atenție sporită o merită evaluarea și dinamica numărului persoanelor cu boli infecțioase, care sunt legate de condițiile de viață ale populației și alte cauze sociale. La fel de importantă este evaluarea mortalității materne și sănătății copiilor. În ultimul timp crește importanța analizei persoanelor cu patologii mintale, deoarece mulți oameni trăiesc în condiții de stres social și psihoemoțional, ceea ce duce la creșterea numărului persoanelor cu depresie, nevroze, boli psihosomatice, la fel și alcoolism, narcomaniam. Cu indicatorii menționați mai sus este legat și indicatorul de mortalitate infantilă, care este la fel de important în analiza categoriei de sănătate a populației, fiind una din cele mai importante în analiza și evaluarea calității populației. Indicatorul ce evaluează sănătatea unei cohorte este mortalitatea maternă, care arată frecvența mortalității femeilor în legătură cu graviditatea, în timpul nașterii sau peste 6 săptămâni după naștere. Alți indicatori care caracterizează potențialul calitativ al populației este rata mortalității și speranța de viață la naștere. Cea din urmă fiind direct legată de nivelul de dezvoltare social-economic al unui stat sau regiune.

Următoarea categorie, ce cuprinde un set de indicatori demografici, care ajută la

aprecierea nivelului calitativ al populației este „*educația și calificarea*”. Posibilitatea de a face studii de calitate, necesare societății și unei persoane în parte este unul din cele mai importante condiții de existență a omului. Indicatori demografici ce pot fi analizați aici sunt: gradul de cuprindere școlară, numărul absolvenților pe diferite trepte de învățământ, numărul efectivelor de doctoranzi, speranța de viață școlară, rata de ocupare a populației pe nivele de instruire. Indicatorul sumar generalizat, în cazul educației este gradul de alfabetizare. Educația presupune formarea unei persoane într-un domeniu prin acumularea de cunoștințe intelectuale, morale și culturale. Creșterea, educarea și pregătirea profesională a resurselor umane generează ceea ce numim „capital uman”. Capitalul uman calificat stă la baza unei societăți educate, grijulii, respectuoase. Toate calitățile pozitive ale fiecărei persoane în parte, formate în procesul de instruire, duc la ridicarea nivelului educațional al întregii societăți pe care o formăm. Numai o educație de calitate poate genera rezultate frumoase, reprezentate la acest capitol prin „calitatea populației” unei societăți unice și integre.

Ultima categorie de indicatori importantă pentru evaluarea calității populației este cea de „*cultură*”. Aceasta cuprinde o paletă largă de activități culturale: literatura, teatrul, muzica, artele plastice, arhitectura, cinematografia, radiodifuziunea și televiziunea, arta fotografică, designul, circul, arta populară, arhivele și bibliotecile, editarea de cărți, cercetarea științifică, turismul cultural și altele. Indicatorii demografici care pot fi analizați în acest caz sunt: numărul de utilizatori ce revin la o bibliotecă, numărul de vizitatori ai muzeelor, numărul de instituții culturale și vizitatorii acestora, numărul de cărți și broșuri editate ș.a.

Reieșind din cele expuse mai sus, am dedus structura generală a calității populației, unde se includ grupele de indicatori și indicatorii în parte, care urmează să fie analizați pentru a realiza o evaluare a calității populației în Republica Moldova. Toți acești indicatori fiind analizați în parte vor scoate în evidență caracteristicile calitative ale populației din diferite puncte de vedere. Dar numai ajungând la o analiză generală a acestora va fi posibilă evaluarea calității populației Republicii Moldova. Cu ajutorul acestei analize generale și calculării *indexului calității populației* va fi posibilă realizarea diferențierilor calității populației, atât în timp, cât și în profil teritorial. Calitatea populației, cum a fost menționat și mai sus, se exprimă printr-un set de caracteristici social-economice a populației, dar nu se limitează la acesta, de aceea evaluarea calității populației unui stat sau regiune este destul de greu de realizat.

Bibliografie:

1. САГРАДОВ, А.А. *Теория и методы изучения качества населения*. Москва, 1995. – 439 стр.
2. MOSK, Carl. *Making health work: Human Growth in Modern Japan*. Berkeley, Calif: University of California Press, 1996. – 156 p.
3. ВАЛЕНТЕЙ, Д.И. *Управление процессами развития народонаселения – Вопросы философии*, 1978 - № 2.
4. БЖИЛЯНСКИЙ, Ю.А. *Проблемы народонаселения при социализме*. Москва, 1974. – 213 стр.
5. ЛАРМИН, О.В. *Методологические проблемы изучения народонаселения*. Москва, 1974. – 238 стр.
6. БУТОВ, В.И. *Демография*. Издательский центр Март Москва-Ростов на Дону, 2003. – 593 стр.

ON THE EFFECTIVENESS OF THE PENSION SYSTEM IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

*Elaborated by Ion CARA, AFB 141-M,
Faculty of Finance, Academy of Economic Studies of Moldova
Scientific advisor: Assoc. Prof. PhD, Andrei PETROIA,*

Social insurance system is a system of economic, legal, social and organizational measures undertaken by the state in order to guarantee a decent life for citizens unable to work and those with low incomes. This system aims to ensure the required standard of living for persons who have suffered the loss of work or incapacitated for work (old age, sickness, disability, etc.). With the development of economy and increase the general level of well-being, the degree of protection provided by public institutions increased so that the system will become the primary objective of granting families and individuals with a level of safety so that their living standards were not severely affected by social or economic risks.

The Moldovan pension system is based on the “pay-as-you-go” scheme, which consumes 8.8% from GDP, where the contributions of the current working population are used to finance the payments to the current pensioners. In such a system, no funds are accumulated. In return for the contributions, the contributors gain pension entitlements. If earlier the men retired at the age of 60 and women at the age of 55, beginning with January 1, 1999 the retirement age have started to increase by 6 months per year and by 2015, it constituted 62 years for men and 57 years for women.

The seizing of the increase of the retirement age has led to a considerable increase of the number of newly assigned old age pensions. Moreover, there is another category of pensioners: people with disabilities represent 5,2% of total population and the children with disabilities

– 2,1% of the total number of children in Moldova. However, the number of people that receive pensions as a result of loss of their supporter shows a decrease of almost 10 000 people in the last 8 years.

Under the situation of population ageing and the economic challenges it implies, we must ensure that pension systems continue to fulfill their fundamental role of providing the retired with adequate income.

According to data of the National House of Social Insurance, the number of pensioners that the social protection bodies registered at 1 January 2014 was 659,600 people or 9700 more than compared to January 1, 2013. However, the average offered monthly pension summed up to 1020,6 lei, being in growth with 31.6 % in the last 5 years. Currently in the Republic of Moldova, under unfavorable demographic situation among citizens who entered the working age, will reach retirement age established by law only 64.6% of men and 87.9% of women, according to the data collected from the National Bureau of Statistics.

Now, the Republic of Moldova’s Government has to cope with huge deficits and low employment. Therefore, they are clearly finding it harder to provide adequate pensions, and the same is true of pension funds, which suffer from low yields.

Moreover, the number of effective contributors into the system is likely to follow a continuous downward trend, whereas the number of beneficiaries of social assistance is expected to grow further. As a result, the dependency ratio will decrease below unity. Therefore, the tax base will shrink, while the amount of liabilities will expand. As a result, among the potential payers of pension contributions to the pension will not reach every third man and almost every eighth woman.

The current public pension system in the Republic of Moldova is a redistributive pension system, one level. The experts say that the payment of pensions occurs further to the

redistribution of income accruing to the state social insurance budget, which is an unfair system, while it will not be supported by a multi viable system.

Thus, in the Republic of Moldova, current and future sustainability of the pension system is one of the most serious problems. Currently, the sector remains underdeveloped, and faces several challenges, among which compliance and collection, as well as weak incentives to participate and contribute to the pension system. The amount of funds granted is determined by length of service, wage, the degree of loss of working capacity and other factors, is regulated by respective legal framework.

The actual social security system needs a significant increase in the number of taxpayers and, directly, their income. The pension system faces the following problems nowadays: (1) Long-term instability, driven by demographics; (2) increasing the number of new retirees and, therefore, increasing pressure on the economically active population and the state social insurance budget; (3) different retirement ages; (4) inequitable redistribution of funds; (5) unattractive the pension system; (6) voluntary private pension funds virtually nonexistent; (7) Small pensions compared to wages and subsistence;

In order to improve the pension system, we should unify the pension system, aligning retirement rules to unique conditions. As options, the following points should be taken into consideration: (1) create conditions for increasing taxpayers; (2) separation of the pension fund from the state social insurance budget; (3) gradual increase of the retirement age and alignment retirement age for women as for men; (4) gradual implementation of multi-pillar pension system. Moreover, the development of the voluntary pension insurance would help the population to survive in the hardest periods of their life.

IMPACTUL INVESTIȚIILOR CU ORIGINE DIN ȚĂRILE ASIATICE ASUPRA ECONOMIEI REPUBLICII MOLDOVA

Maria LUNGU, IPC-131

Cond. șt.: Dr. hab. prof. univ. Rodica HÎNCU, ASEM

Problematica discutată, la nivel mondial, a fost, este și rămâne a fi structura economiei naționale a unei țări. Care sunt perfecțiunile ce tind spre o creștere stabilă a acesteia? Este bine cunoscut și faptul că și țările cu o economie dezvoltată, întâlnesc o serie de probleme, cum ar fi, datoria externă, insuficiența teritorială, populație migratorie, procentaj scăzut a forței de muncă cu înaltă calificare și altele. Un exemplu de ardoare în acest caz ar fi Japonia. Japonia este considerată a treia putere economică în lume, după SUA și China. Astăzi, Japonia este țara-gazdă a tehnologiilor avansate și de înaltă calitate. Cu toate acestea, din cauza structurii sale economice, este țara cu cea mai mare datorii publice externe. De asemenea, alte provocări cu care se confruntă statul Japonez este deflația persistentă, dependența enormă de exporturi, precum și scăderea numărului populației și îmbătrânirea ei. În afară de problemele economice create artificial, Japonia mai are de suferit din cauza dezastrelor naturale, care în urma cutremurelor și tsunami din 2011, au provocat pierderi și daune statului în valoare de aproximativ 235-310 miliarde \$. Cele mai mari daune fiind pricinuite ramurii industriale și caselor de locuit. Cu toate acestea, pentru îndreptarea situației și pentru ca să nu fie depreciat yenul japonez, statul a cheltuit o sumă în valoare de 325 miliarde \$; pierderi mari chiar și pentru Japonia, dat fiind faptul că industria reprezenta 27,5% din activitățile economice profitabile a Japoniei. Cu toate că teritoriul Japoniei ocupă 364,485 km², 70% din teritoriu nu este potrivit pentru agricultură, industrie sau trai, de aceea peste 60% din produse, mărfuri sunt importate. Cele mai importante țări partenere fiind, SUA, China și Coreea de Sud. Și nu în ultimul rând, o problemă actuală pentru Japonia este

populația, mai exact, îmbătrânirea ei. În prezent, numărul populației atinge valoarea de 127,25 milioane, dintre care doar 65.02% reprezintă forța de muncă. Și totuși, industria de automobile a Japoniei se află pe al doilea loc după China, care are un teritoriu mult mai vast, cu resurse proprii, în valoare de 9.596.961 km² și o populație de 1,350,695,000 persoane. Un alt merit al Japoniei este Tokyo Stock Exchange – a treia cea mai mare bursă din lume, cu o capitalizare totală de piață 3300 miliarde \$, din decembrie 2011.

Astfel, ajungem la un numitor comun, în ceea ce privește economia națională a Republicii Moldova. Republica Moldova este, precum Japonia, o țară mică, cu un teritoriu de 33.843,5 km² și populație de 3 555 200 persoane. Și totuși, suprafața arabilă a Republicii Moldova este de 53%, dintre care: culturi cerealiere – 14%, pășuni –13%, păduri și teren forestier – 9% și altele – 11%. Și Republica Moldova se confruntă cu îmbătrânirea populației și cu forță de muncă scăzută. Populația nu mai este motivată să purcede la muncă, pentru că nu există locuri de muncă și nici posibilități de creștere în post. Numărul persoanelor șomere înregistrate legal ajungând la valoarea de 63100 de persoane. Cu toate acestea, economia Republicii Moldova este în curs de dezvoltare, și acumulând informații din diverse surse, putem ajunge la concluzia că există posibilități de creștere a economiei autohtone, din care cauză putem menționa unele asemănări atât în probleme, cât și soluții similare statului japonez. Spre exemplu, este bine de menționat că Republica Moldova este dependentă de unele produse importate, dar deține și un procentaj mare al exporturilor. Top țările partenere a Republicii Moldova fiind, România, Rusia, Italia și Ucraina. Cu toate că terenurile arabile ocupă 53% din teritoriul Republicii Moldova, agricultura ocupă doar 9,7% din activități economice, ceea ce înseamnă că teritoriul autohton nu este folosit la maximum conform capacităților permisibile, din care cauză scade și eficacitatea. În schimb, ramura transporturilor și comunicațiilor este în continuă creștere, ajungând la o pondere de 11,6%. Republica Moldova ocupă al treilea loc din Europa după viteza de Internet. Rețelele de socializare, informare pentru populație este o sursă bună de venit, oferind diferite servicii de consulting, publicitate etc. Ceea ce privește ramura industrială, aceasta a ajuns la o pondere de 15%, fiind în continuă creștere din anul 2009. Astăzi, Republica Moldova întreține relații cu diferite țări ale lumii dintre care și Japonia. Japonia investește în economia autohtonă, și anume în industrie, agricultură, sănătate și învățământ. Japonia este un partener important de dezvoltare al Republicii Moldova, care susține țara prin intermediul diferitelor proiecte, inclusiv la nivel financiar și tehnic, oferind granturi, credite avantajoase, împrumuturi ș.a. Unele dintre cele mai mari proiecte lansate la nivel guvernamental, ce sporesc relațiile dintre Japonia și Republica Moldova sunt proiecte în domeniul agrar, 2KR și proiecte în domeniul sănătății și învățământului, JICA. Primul proiect lansat de JICA în domeniul sănătății a fost semnat la 27 iunie 2013. Cum s-a menționat anterior, acest proiect constă în implementarea aparatelor modernizate în medicina autohtonă, tehnologia avansată a acestora, necesitând inspecții și traininguri pentru personalul medical. Noile mașinării au fost oferite statului Republicii Moldovei ca un credit cu o dobândă foarte avantajoasă, mărfurile fiind lipsite de impozite și taxe. Astfel, prin implementarea în medicină a aparatelor modernizate apar noi posibilități, investiția căruia produce nu doar un profit bănesc, dar și un progres al societății contemporane la nivelul cunoștințelor.

CULTURAL TOURISM MANAGEMENT IN ROME

Carolina RIJALO, GET- 131m, ASEM

Cultural tourism has a long history, and with its roots in the Grand Tour is arguably the original form of tourism. It is also one of the forms of tourism that most policy makers seem to be betting on for the future. The World Tourism Organization, for example, asserted that cultural tourism accounted for 37% of global tourism, and forecast that it would grow at a rate of 15% per year. Such figures are often quoted in studies of the cultural tourism market (e.g. Bywater, 1993), but are rarely backed up with empirical research. A recent study of the cultural consumption habits of Europeans (European Commission 2002) indicated that people visited museums and galleries abroad almost as frequently as they did at home. This underlines the growing importance of cultural tourism as a source of cultural consumption. The generalization of cultural consumption on holiday, however, points to one of the main problems of defining cultural tourism.

Rome is a city and special comune (named "Roma Capitale") in Italy. Rome is the capital of Italy and region of Lazio. With 2.9 million residents in 1,285 km², it is also the country's largest and most populated comune and fourth-most populous city in the European Union by population within city limits. The Metropolitan City of Rome has a population of 4.3 million residents. The city is located in the central-western portion of the Italian Peninsula, within Lazio (Latium), along the shores of Tiber river. Vatican City is an independent country within the city boundaries of Rome, the only existing example of a country within a city: for this reason Rome has been often defined as capital of two states. Rome has the status of a global city. In 2011, Rome was the 18th-most-visited city in the world, 3rd most visited in the European Union, and the most popular tourist attraction in Italy. Its historic centre is listed by UNESCO as a World Heritage Site. Monuments and museums such as the Vatican Museums and the Colosseum are among the world's most visited tourist destinations with both locations receiving millions of tourists a year. Rome hosted the 1960 Summer Olympics and is the seat of United Nations' Food and Agriculture Organization (FAO).

Rome today is one of the most important tourist destinations of the world, due to the incalculable immensity of its archaeological and artistic treasures, as well as for the charm of its unique traditions, the beauty of its panoramic views, and the majesty of its magnificent "villas" (parks). Among the most significant resources are the many museums – (Musei Capitolini, the Vatican Museums, Galleria Borghese, including those dedicated to modern and contemporary art and great many others) – aqueducts, fountains, churches, palaces, historical buildings, the monuments and ruins of the Roman Forum, and the Catacombs. Rome is a major archaeological hub, and one of the world's main centres of archaeological research. There are numerous cultural and research institutes located in the city, such as the American Academy in Rome, and The Swedish Institute at Rome, Rome contains numerous ancient sites, including the Forum Romanum, Trajan's Market, Trajan's Forum, the Colosseum, and the Pantheon. The Colosseum, arguably one of Rome's most iconic archaeological sites, is regarded as a wonder of the world.

Accommodation. As from the beginning of January 2011 Rome's city council now levies an accommodation tax. This is €2 per night per person for campsites up to three-star hotels and €3 a night for four- and five-star hotels. This fee is supposed to be for the restoration of Rome's crumbling ruins. Apparently, it can only be paid in cash.

The area to the southwest of Termini railway station has numerous large hotels; these are used in particular by groups and coach parties. On the other side of the station are many smaller, fairly inexpensive, hotels that are popular with individual travellers. Perhaps the best choice for a first-time visitor is to stay right downtown, (such as near the Pantheon). Offering

of short term apartment rentals is enormous. Many apartments can be booked directly through the owner, but most owners make arrangements via rental agencies, both large and small. When looking for a hotel or an apartment in Rome, take note that the price of accommodations varies significantly from month to month, depending on typical amount of tourists – always check prices at your accommodation for your specific dates.

Being as it is one of the world's most popular tourist destinations, there are tons of choices for where to stay, and you will have the choice of whatever type of accommodation you wish.

Trends and Prospects. Although tourism still plays an important role in the Italian GDP, Italy is recently losing competitiveness and falling behind France and Spain and other destinations which international travellers judge overall as more affordable or more “easy”. In the absence of destination strategy that defines the desired positioning, the supply in Italy has tended to focus so far on a few things already known to the general public, with negative effects on accessibility and quality of the experience of visiting.

According to estimates, the National Strategic Plan “Italian Tourism 2020: Leadership, Jobs, South” is now expected to generate 500,000 new jobs and an increase of € 30 billion in the GDP by 2020.

PROBLEMELE CONTABILITĂȚII MIJLOACELOR FIXE

Masterand Daniela BAGRIN, grupa CA-132 m
Cond. șt.: Dr. hab., prof. univ. Viorel ȚURCANU, ASEM

Asigurarea desfășurării normale a activității unităților economice se face cu ajutorul mijloacelor de producție ale acestora, formate din mijloacele circulante și imobilizări, care includ mijloacele fixe. Mijloacele fixe reprezintă acea parte a mijloacelor de producție, care participă în procesul de muncă cu întreaga lor valoare de întrebuințare, care se consumă și își transmit valoarea asupra produsului creat în mod treptat, de-a lungul ciclurilor de producție.

Pentru consolidarea pozițiilor pe piață, entitățile întreprind măsuri în vederea reînnoirii mijloacelor fixe. Înzestrarea unităților economice cu cele mai noi utilaje și tehnologii fiind una din condițiile principale pentru a ține piept concurenței și a obține succese în afaceri.

Modul de contabilizare a mijloacelor fixe se reglementează în Republica Moldova de **Standardul Național de Contabilitate „Imobilizări necorporale și corporale”**, iar în plan internațional de către **IAS 16 „Imobilizări corporale”**.

Prevederile acestor norme pe anumite poziții sunt asemănătoare, pe unele diferă.

Problema inițială care apare este recunoașterea unui obiect ca mijloc fix. În acest context există câteva criterii de recunoaștere a mijloacelor fixe.

1. **Conform SNC „Imobilizări necorporale și corporale”** recunoașterea inițială a imobilizărilor se efectuează pe obiecte de evidență, a căror nomenclator se stabilește de entitate de sine stătător (de exemplu, dacă o imobilizare complexă cuprinde câteva componente, entitatea poate contabiliza această imobilizare ca un obiect unic de evidență sau fiecare componentă a imobilizării ca obiecte distincte).

Obiectul se recunoaște ca imobilizare numai în cazul respectării simultane a următoarelor condiții:

- a. Obiectul este identificabil și controlabil de entitate;
- b. Proprietățile și particularitățile lui corespund definiției imobilizărilor corporale sau necorporale;
- c. Este probabil că entitatea va obține beneficii economice viitoare din utilizarea obiectului; și

d. Costul de intrare a obiectului poate fi evaluat în mod credibil.

2. **Conform IAS 16**, recunoașterea imobilizărilor corporale sunt recunoscute ca activ atunci când:

a. Este posibilă generarea către întreprindere de beneficii economice viitoare aferente activului; și

b. Costul activului poate fi măsurat în mod credibil.

Deosebirea legislației Republicii Moldova legată de această definiție constă în faptul că pentru mijloace fixe este prevăzută o valoare unitară mai mare decât un plafon stabilit de stat. Astfel, în Republica Moldova, la moment, conform Codului Fiscal, plafonul de recunoaștere ca mijloc fix este mai mare sau egal cu 6 000 lei.

De asemenea, există diferențe în legătură cu apariția unor costuri la recunoașterea inițială (la intrarea în gestiune). Astfel conform tuturor normelor costul de intrare a unui mijloc fix este format din: prețul de cumpărare diminuat cu reducerile, discounturile și rabaturile plus alte costuri legate de procurare (transportare, încărcare, descărcare etc.)

În plan internațional sunt și costuri care vor apărea, ulterior, la scoaterea din funcțiune și sunt legate de montare, lichidare și refacere a mediului.

În plan național acestea se recunosc ca cheltuieli ale perioadei, iar în plan internațional acestea trebuie recunoscute și planificate la punerea în funcțiune, și din acest motiv ele se contabilizează ca parte componentă a costului de intrare.

Intrarea imobilizărilor corporale pot genera unele probleme legate de recunoașterea lor, astfel pot fi procurate active legate de protejarea mediului sau din motive de siguranță. Deși direct nu se dovedește că vor aduce avantaje economice ele pot fi recunoscute ca active, deoarece ele creează condiții altor active să aducă beneficii (avantaje).

În cazul în care un teren sau o clădire este dată în arendă operațională atunci se aplică **IAS 40 Investiții Imobiliare**.

Conform IAS 40 investițiile imobiliare sunt definite ca fiind acele proprietăți imobiliare deținute (de proprietar sau de locatar în baza unui contract de leasing financiar) mai degrabă în scopul închirierii sau pentru creșterea valorii capitalului sau ambele, decât pentru:

a) a fi utilizate în producția de bunuri, prestarea de servicii sau în scopuri administrative; sau

b) a fi vândute pe parcursul desfășurării normale a activității.

Investițiile imobiliare trebuie recunoscute ca activ când, și numai atunci când:

a) este probabil ca beneficiile economice viitoare aferente investiției imobiliare să fie generate către întreprindere; și

b) costul investiției imobiliare poate fi evaluat în mod credibil.

În caz dacă obiectul este dat în leasing financiar se contabilizează conform **IAS 17 Contracte de Leasing**.

Conform acestor norme leasingul reprezintă un acord conform căruia locatorul cedează locatarului în schimbul unei plăți sau serii de plăți, dreptul de utilizare a activului pe o perioadă convenită de timp.

Contabilitatea activelor imobilizate destinate vânzării este reglementat de prevederile standardului internațional **IFRS 5 „Active imobilizate deținute în vederea vânzării și activității întrerupte”** sau de prevederile SNC **„Imobilizări necorporale și corporale”**.

Întreprinderea trebuie să clasifice activul imobilizat, drept activ destinat vânzării, dacă valoarea contabilă a acestuia va fi recuperată prin operația de vânzare și nu prin utilizare. Pentru aceasta activul trebuie să fie accesibil pentru comercializare cu o credibilitate mare. În acest scop entitatea va întocmi un plan de vânzare a activului ca acesta să fie vândut în timp de 18 luni.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АУДИТА ПОДОХОДНОГО НАЛОГА С ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Евгения ИГНАТОВА, СА-133т, МЭА
Научн. рук.: Д-р, конф. унив., Ирина ГОЛОЧАЛОВА, МЭА

Налогообложение доходов экономических субъектов в современных условиях является одним из основных инструментов формирования доходов государственного бюджета и налогового регулирования. В связи с чем особую актуальность приобретают вопросы исследования учета и аудита подоходного налога с юридических лиц, непосредственно влияющего как на результаты хозяйственной деятельности каждого предприятия в отдельности, так и на экономическое состояние страны в целом.

Бухгалтерский учет в Республике Молдова (РМ) все более интегрируется в общепринятую международную практику, поэтому очень важно понимать принципы и правила учета и составления отчетности в соответствии с НСБУ и МСФО, а также основные аспекты их различий. В этих условиях перед экономическими субъектами РМ стоит важная задача адаптации существующих учетных политик к требованиям международных стандартов.

Порядок определения и методика учета подоходного налога в РМ регламентированы Налоговым кодексом и НСБУ «Расходы». Однако в учетных политиках предприятия в целях налогообложения могут быть утверждены способы и методы, соответствующие положениям МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль». Так, согласно НСБУ «Расходы», отражение в учете расхода по подоходному налогу по итогам отчетного периода осуществляется по одному из двух методов:

- а) методу текущего налога, рекомендуемому НСБУ, «Расходы», и
- б) методу отсроченного налога, согласно МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль».

Основой для расчета отсроченного налога согласно МСФО 12 «Налоги на прибыль» является разница между балансовой стоимостью активов и обязательств и суммой относимой к ним для целей налогообложения.

Приведем пример расчета отложенного налога по данным исследуемого предприятия «Alfa» SRL в условиях применения положений МСФО 12 «Налоги на прибыль» и изменяющейся ставки подоходного налога.

Единственная временная разница на предприятии «Alfa» SRL, относящаяся к исследуемому отчетному периоду, имела место по статье «Основные средства». Балансовая стоимость объектов основных средств на отчетную дату 31.12.2014 по данным регистров бухгалтерского учета и налоговая база отражены в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение балансовой и налоговой базы основных средств по данным «Alfa» SRL

Статья баланса	Балансовая стоимость, леев	Налоговая база	Временная разница
1	2	3	4(2-3)
Основные средства	581 070	439 622	141 448

Данные таблицы свидетельствует о том, что на предприятии «Alfa» SRL вычитаемые временные разницы отсутствуют, а величина налогооблагаемых временных разниц составляет 141448 леев. Таким образом, величина отложенного налогового

обязательства (ОНО) на отчетную дату составит: $\text{ОНО} = 141448 \cdot 15\% = 21217,2$ леев, где 15% – прогнозная ставка подоходного налога, что в учете будет представлено следующей записью:

Дебет счета 731 «Расходы по подоходному налогу» – 21217,2 леев

Кредит счета 428 «Прочие отсроченные обязательства» – 21217,2 леев

В результате, прибыль отчетного года должна быть уменьшена на эту сумму. Целью международных стандартов финансовой отчетности является предоставление достоверной информации заинтересованным пользователям. Подоходный налог непосредственно влияет на величину прибыли, полученной за период, поэтому необходимо максимально точно его рассчитать и достоверно отразить в отчетности. При этом важно понимать, что пользователей финансовой отчетности интересует не только влияние на прибыль текущего периода, но и будущие налоговые последствия, поскольку они позволяют определить допустимую к распределению величину чистой прибыли.

Для определения достоверности информации необходимо установить уровень существенности – и это второй аспект проведенного исследования. Практическая деятельность демонстрирует дедуктивный и индуктивный подходы расчета уровня существенности. Каждый из них имеет свои преимущества и недостатки, поэтому возможность применения конкретного способа должна определяться с учетом задачи аудита и специфических особенностей объекта проверки. По данным предприятия «Alfa» SRL, используя дедуктивный метод расчета, был определен уровень существенности, а именно допустимый размер ошибочной суммы, которая составила 71000 леев.

Известно, что аудит нацелен на определение достоверности информации, представленной в отчетности. По отчетности действующего предприятия автором исследования была обнаружена ошибка – неотражение расходов по начисленным процентам по полученному банковскому кредиту в сумме 3400 леев, что не превысило тот уровень существенности, полученный расчетным путем. Следовательно, отчетность предприятия «Alfa» SRL можно считать достоверной, что позволило составить положительное аудиторское заключение.

В рамках статьи рассмотрены только некоторые аспекты, касающиеся применения МСФО. Для успешного введения в действие МСФО в Республике Молдова требуется их детальное изучение, раскрытие и приведение конкретных рекомендаций для адаптации на практике, учитывая при этом: существующий уровень и перспективы экономического развития страны, положения законодательной и нормативной базы.

EXPERIENȚA INTERNAȚIONALĂ ȘI SPECIFICUL NAȚIONAL AL APLICĂRII IMPOZITULUI PE VENITUL PERSOANELOR FIZICE

*Cristina GUMANIUC, anul II,
specialitatea Finanțe Publice și Fiscalitate, ASEM
Conducător științific: Dr. conf. univ. Angela CASIAN, ASEM*

Еволюția societății umane a determinat în mod obiectiv apariția unor relații economice și sociale noi, care să faciliteze satisfacerea nevoilor umane permanent crescând. Aceste relații, cunoscute în prezent sub denumirea de finanțe, s-au conturat pe „fundalul exprimării valorice prin bani a proceselor și relațiilor economice, sub impactul dezvoltării schimbului de mărfuri și organizării sociale a comunităților umane”. Drept urmare apar o serie de relații financiare specifice, al căror conținut face obiectul noțiunii de fiscalitate. Apariția fiscalității a fost un

proces obiectiv determinat de necesitatea conceperii unui mecanism financiar capabil să asigure mobilizarea și ulterior utilizarea unor resurse financiare pentru satisfacerea nevoilor generale ale societății.

Impozitul pe venit a fost introdus pentru prima dată în Marea Britanie, spre sfârșitul secolului al XVIII-lea. În preajma primului război mondial impozitul pe venit este introdus și de către alte state cu ar fi: SUA, Japonia, Germania, Franța, Olanda, Belgia. Introducerea impozitului pe venit a născut numeroase discuții referitoare la diferențele dintre impozitul pe venit care globalizează toate sursele de venit și impozitul cedular care impozitează veniturile pe fiecare sursă de venit. În acea perioadă existența unui impozit pe venit ideal avea să necesite o bază cât mai largă de impozitare, deduceri personale de bază suficient de mari astfel încât să se excludă contribuabilii cu venituri mici de la impunere, asigurându-se o impunere progresivă în funcție de mărimea venitului.

Perioada secolului trecut s-a caracterizat printr-un sistem fiscal bazat pe impozitele reale, care datorită progreselor economice și a trecerii la o economie de piață și-au găsit tot mai puțin utilitatea. Trecerea de la impozitele de tip real la cele de tip personal s-a făcut treptat, astfel că în unele țări aceasta s-a realizat în cea de-a doua jumătate a secolului al XIX-lea, iar în altele, în primele decenii ale secolului al XX-lea. Statul a acționat pentru cuprinderea în sistemul de impunere directă și a muncitorilor și funcționarilor care realizau venituri din muncă sub forma salariului. Trecerea la impozitele personale a devenit o necesitate, deoarece impozitele indirecte erau tot mai împovărătoare pentru cei cu venituri mici, iar impozitele reale reprezentau o serie de carențe, astfel simțindu-se nevoia introducerii unui sistem de impozite care să elimine neajunsurile semnalate anterior și să asigure impunerea progresivă a veniturilor sau averii, introducerea minimului neimpozabil și acordarea unor înlesniri contribuabililor cu familii numeroase.

În perioada sfârșitului sec. XX începutul sec. XXI ca formă de bază a impozitelor personale, impozitele pe venit au putut fi aplicate în mai multe state atunci când s-a înregistrat o diferențiere semnificativă a veniturilor realizate de diferite categorii sociale. Abordarea impozitului pe venitul persoanelor fizice a luat astfel în considerare *dublul rol al impozitelor* în economia și societatea contemporană, cel de resursă financiară și pârghie fiscală.

Analiza sistemului de impozitare și în special impozitarea persoanelor fizice din R.Moldova are la baza o legislație cu norme și prevederi bine stabilite de către Codul fiscal. În R.Moldova veniturile persoanelor fizice sunt impozitate progresiv, pe când pentru persoanele juridice este stabilită o cota unică. Această impozitare progresivă a provocat mereu teme de dezbatere privind povara fiscală pe care o suportă persoanele fizice cât și consecințele pe care le suportă economia țării. În tabelul de mai jos sunt prezentate cotele de impozit pentru perioada anului 2012-2014

Tabelul 1

Cotele de impozit

Nr. crt.	Cota de impozit	Anul 2012	Anul 2013	Anul 2014
1	7%	Din venitul anual ce nu depășește suma de 25 200 lei	Din venitul anual ce nu depășește suma de 26 700 lei	Din venitul anual ce nu depășește suma de 27 852 lei
2	18%	Din venitul anual ce depășește suma de 25 200 lei	Din venitul anual ce depășește suma de 26 700 lei	Din venitul anual ce depășește suma de 27 852 lei

Sursa: elaborată de autor în baza datelor Codului Fiscal al R.Moldova

Obținând venit, persoana fizică se poziționează ca contribuabil față de stat și ca angajat față de patron. Din categoria veniturilor obținute de către angajat se includ: Salariile; Sporurile la salariu; Prime (inclusiv cu ocazia jubileelor, sărbătorilor etc.); Recompense; Indemnizații; Ajutoare materiale; Onorarii; Comisioane; Anuități, care reprezintă plăți regulate ale sumelor de asigurare, ale pensiilor sau indemnizațiilor; Dotațiile de stat, primele și premiile care nu sunt specificate ca neimpozabile; Indemnizațiile pentru incapacitate temporară de muncă primite din bugetul asigurărilor sociale de stat; Facilitățile acordate de către patron; Alte achitări în folosul angajatului, cu excepția celor specificate ca neimpozabile.

Totodată, pe lângă toate tipurile de venituri obținute și cotele de impozitare pe care le va achita persoana fizică în postura sa de angajat, mai există și anumite facilități și scutiri de care acesta poate beneficia conform Codului Fiscal.

Fiecare contribuabil poate avea dreptul la mai multe scutiri în dependență de sarcina sa socială. În tabelul 2 putem observa care sunt aceste scutiri pentru perioada 2012-2014.

Tabel 2

Scutirile privind impozitul pe venit pentru persoanele fizice

Nr. crt.	Categoria scutirii	Actul legislativ	Codul Scutirii	2012	2013	2014
1	Scutire personală	<i>art.33 alin. (1) din Codul Fiscal</i>	P	8640	9 120	9 516
2	Scutire personală majoră	<i>art.33 alin. (2) din Codul Fiscal</i>	M	12 840	13 560	14 148
3	Scutire acordată soției (soțului)	<i>art.34 alin. (1) din Codul Fiscal</i>	S	8640	9 120	9 516
4	Scutire suplimentară majorată acordată soției (soțului)	<i>art.34 alin. (2) din Codul Fiscal</i>	Sm	12 840	13 560	14 148
5	Scutire pentru persoanele întreținute, cu excepția invalizilor din copilărie	<i>art.35 din Codul Fiscal</i>	N	1920	2 040	2 124
6	Scutire pentru persoanele întreținute – invalizi din copilărie	<i>art.35 din Codul Fiscal</i>	H	8640	9 120	9 516

Sursa: elaborată de autor în baza datelor Codului Fiscal al R.Moldova

Reglementările fiscale stricte, în ceea ce privește impozitarea persoanelor fizice și nu numai în cadrul activităților din sectorul formal, și impozitele mari constituie unul din motivele pentru care agenții economici se eschivează de la impozitare și preferă să achite angajaților salarii în plic. Totodată, sancțiunile pentru aceștia sunt foarte mici ca să-i descurajeze, pentru aceasta fiind nevoie de o motivație serioasă.

Din acest considerent autoritățile fiscale împreună cu statul încearcă să își definitiveze anumite obiective pentru modernizarea sistemului fiscal privind impozitarea venitului persoanelor fizice. Se consideră că un pachet de compensații și beneficii bine gândite pentru angajați și o politică fiscală armonizată, precum și găsirea unor modalități eficiente de identificare a cazurilor de muncă nedeclarată ar putea diminua fenomenul.

Pentru atingerea scopului principal an de an autoritățile de stat și în principal cele din domeniul Sistemului fiscal încearcă să atingă mai multe obiective cum ar fi:

- **Echilibrarea veniturilor bugetare.**
- **Păstrarea unui echilibru între echitate socială și eficiența sistemului fiscal.**
- **Reducerea complexității sistemului fiscal.**
- **Depășirea presiunilor exterioare.**

În condițiile în care majoritatea țărilor dezvoltate vor să reducă impozitele, dar în același timp vor să aibă un sistem fiscal eficient, care înseamnă obținerea de venituri pentru sectorul social (pensii, sănătate, educație).

Printre aceste obiective unul din el prevede și deducerile fiscale. Prin intermediul deducerilor contribuabilului i se permite, în cuantumurile stabilite de legislație, deducerea din venitul brut a următoarelor cheltuieli:

- Defalcările obligatorii în Fondul republican și fondurile locale de susținere socială a populației;
- Sumele îndreptate pentru primele de asigurare obligatorie de asistență medicală calculate de angajator;
- Sumele primelor de asigurare obligatorie de asistență medicală achitate de persoanele fizice asigurate conform legislației;
- Contribuțiile obligatorii în bugetul asigurărilor sociale de stat achitate de persoanele fizice.

În toate țările Uniunii Europene, statul percepe un impozit pe venitul persoanelor fizice, iar structura fundamentală a sistemului de impunere a veniturilor persoanelor fizice este practic asemănătoare în toate țările Uniunii Europene, diferențele apărând în cazul cotelor de impunere care reprezintă procentajele aplicate la sumele impozabile. Sumele obținute de contribuabili se încadrează în tranșele de venit stabilite prin lege și în funcție de tranșa în care se încadrează, veniturile respective se impozitează cu o anumită cotă de impunere. Cotele de impozitare în 2014 pentru Europa Centrală și de Est sunt prezentate în tabelul de mai jos.

Tabelul 3

Cotele de impozitare în Europa Centrală și de Est în 2014

Țara	Impozit pe venit	Contribuțiile sociale – total (angajator)
Austria	0% - 50%	21,83%
Bosnia și Herțegovina	10%	10,5%
Bulgaria	10%	17,9%
Croația	12%; 25%; 40%	15,2%
Republica Cehă	15%	34%
Grecia	22%; 32%; 42%	27,46%
Ungaria	16%	27%
Macedonia	10%	-
Muntenegru	9%	9,8%
Polonia	18%; 32%	21%
România	16%	28%
Rusia	13%; 30%	30%, 10%
Serbia	10%; 15%; 20%	17,9%
Slovacia	19%; 25%	35,2%
Slovenia	16%; 27%; 41%; 50%	16,1%
Ucraina	15%; 17%	36,76%-49,70%

Sursa: elaborată de autor în baza datelor statistice a țărilor UE

Sistemul de impozitare bazat pe cota unică este aplicat în opt din cele 16 țări, în timp ce în celelalte opt state funcționează sistemul cotelor progresive. Datele Eurostat indică faptul că nici la nivelul Uniunii Europene nu au intervenit schimbări majore: în afară de Finlanda și Suedia, care au operat majorări ale impozitului pe venit, niciun alt stat membru nu a modificat cotele de impozitare în intervalul 2013-2014. În Uniunea Europeană, cea mai redusă cotă este cea a Bulgariei (10%), iar cele mai ridicate, de peste 55% sunt aplicate în Suedia și Danemarca. Cu 16%, România se încadrează în etalonul țărilor UE cu cele mai scăzute rate de impozit pe venit, alături de Bulgaria, Lituania și Ungaria. Analiza procentelor și a diferențelor dintre țări trebuie să țină însă cont de multe aspecte: existența sistemului de cote progresive de impozit în unele țări, criteriile de acordare a deducerilor fiscale, diferențele în definirea bazei impozabile etc.

Aceste rezultate demonstrează încă odată că în R.Moldova există o mare diferență între impozitarea persoanelor fizice cu 7% și 18% și a persoanelor juridice cu doar 12 %, iar impozitarea progresivă a persoanelor fizice doar impune contribuabilii să se eschiveze de la achitarea corectă a impozitului. Ca soluții pentru depășirea acestei probleme, pe lângă trecerea la cota unică de impozitare ar mai fi:

- Introducerea unor deduceri fiscale eficiente pentru persoanele fizice;
- Simplificarea procedurilor fiscale;
- Stabilitatea legislației fiscale și procesului consultativ;
- Instruirea periodică a colaboratorilor din sistemul fiscal privind identificarea și implementarea noilor metode de combatere a evaziunilor fiscale;
- Sancționarea contribuabililor și angajaților care încalcă legislația fiscală privind achitarea impozitului pe venit.

Analizând și experiența țărilor ce deja au avut o experiență ca a noastră și a cărui sistem fiscal se numără în cele moderne, putem veni cu mai multe propuneri pe care R.Moldova l-ar putea îndeplini cu scopul îmbunătățirii și creșterii economice bazate pe un sistem de impozitare al venitului persoanelor fizice mult mai performant. Aceste propuneri ar putea include:

1. Stabilirea unui impozit pe venit unic de 12% atât pentru persoanele fizice, cât și pentru persoanele juridice, cu mărirea scutirii personale de impozit pentru fiecare persoană fizică până la nivelul minimului de existență (la fel și pentru fiecare copil minor aflat la întreținere);
2. Introducerea unor deduceri fiscale pentru persoane fizice care, asemenea persoanelor juridice, au și cheltuieli; acestea urmând a fi stabilite în limita unor plafoane maxime.

Drept concluzie, în prezent teritorialitatea anumitor impozite și taxe depășește limitele naționale, multe țări aderând la reguli comune privind așezarea și perceperea anumitor impozite și taxe. Impozitele reprezintă o sursă financiară importantă pentru economia oricărui stat. Astfel, constituirea și respectiv utilizarea acestor resurse fiscale au un impact semnificativ asupra cursului de dezvoltare a statului. Existența sistemului de relații financiare specifice sistemului fiscal schimbă distribuția puterii de cumpărare între participanții la aceste relații (de multe ori, distribuția veniturilor și averilor după impozitare este diferită față de cea anterioară impozitării). Are loc astfel o redistribuire a venitului, într-o manieră care, principial, pentru a fi eficientă, ar trebui să determine maximizarea acestuia. Această redistribuire se face însă în mod diferit de la o țară la alta în funcție de o multitudine de factori obiectivi și cei subiectivi.

Drept urmare, sistemele fiscale de impozitare și în special impozitarea persoanelor fizice prezintă particularități de la o țară la alta, dar și elemente comune, iar abordarea comparativă a acestora își propune să evidențieze ambele aspecte, într-o viziune critică ce are în vedere și impactul indus în economie și societate de arhitectura specifică fiecărui sistem fiscal în parte.

Bibliografie:

1. Codul Fiscal al RM, Titlu I și Titlu II. MO al RM ediție specială din 08.02.2007 în redacție existent la data de 01.01. 2013
2. Legea pentru punerea în aplicare a titlurilor I și II ale CF nr. 1164- XIII din 24.04.1997. MO al RM ediție specială din 08.02.2007 în redacția existent la data de 01.01.2013
3. Regulamentul cu privire la reținerea impozitului pe venit din salariu și din alte plăți efectuate de către patron în folosul angajatului. Anexa nr. 1 la Hotărârea Guvernului nr.10 din 19 ianuarie 2010.
4. Instrucțiunea cu privire la modul de prezentare de către persoanele fizice a Declarației cu privire la impozitul pe venit nr. 04 din 29.01.2001.
5. FILIP, Gh. ș.a. *Finanțe*, Editura Junimea, Iași, 2002.
6. VĂCĂREL Iulian și colectivul, *Finanțe Publice*, 2003.
7. VINTILA Georgeta. *Fiscalitate. Metode și tehnici fiscale*, 2004.
8. TĂTU Lucian și colectivul, *Fiscalitate de la lege la practică*, 2005.
9. *Tax policy in the European Union*, European Commission, 2004.
10. *Structures of the taxation systems in the European Union*, Eurostat— European Commission.
11. Revista *Impôts et politique fiscale*.

STRATEGIA – CONCEPT CHEIE PRIVIND DEFINIREA NIVELULUI RATEI DE DOBÂNDĂ

***Masterand: Silvia CEBOTARI, ASEM, AB 131m
Cond. șt.: Dr. conf. univ., Victoria COCIUG, ASEM***

Instituțiile bancare au în economie rolul unor „locomotive” ale dezvoltării. Fluxurile financiare hrănesc organismul economico-social, iar băncile reprezintă centri vitali ai acestui sistem. Nu poate exista o economie sănătoasă fără un sistem bancar puternic. Cu cât acest sistem este bine construit, cu atât cresc șansele de a avea o economie viabilă și puternică.

Pe măsură ce sistemul bancar s-a dezvoltat și cerințele clienților au devenit mai complexe, băncile au înțeles că pentru a-și asigura succesul este necesar să implementeze strategii în toate activitățile lor. Strategiile își au originea tocmai în nevoile, trebuințele, dorințele pe care le manifestă oamenii și agenții economici. Prin intermediul unor strategii eficiente se urmărește depistarea acestor nevoi, evaluarea lor, gruparea pe categorii și apoi satisfacerea lor prin intermediul produselor și serviciilor.

Strategia ține locul central în politica de management al conducerii unei instituții bancare, pentru că derivă obiectivele băncii indicând direcția activității, luând în calcul mijloacele și formele cele mai potrivite, pentru ca într-un final să se regleze acordul între necesitățile clienților și posibilitățile băncii. Mai exact, viabilitatea unei strategii reprezintă capacitatea acesteia de a rezista o perioadă mare de timp într-un peisaj economic, fie el și concurențial. A fi viabilă o strategie nu presupune a fi rentabilă în orice moment al existenței sale, este suficient de a putea depăși momentul dificil apelând la acumulările anterioare sau viitoare.

Relația între calitatea produsului și performanța bancară rezultă din strategia globală și strategiile intermediare ale căror acțiune simultană duce la atingerea obiectivelor de bază și de atingere a ȚINTEI. În categoria strategiilor intermediare se pot cataloga: strategia de management, strategia organizatorică, strategia informațională, strategia de credit, strategia financiară, strategia de depozite, strategia de marketing, strategia de cercetare și privind resursele umane. Strategiile bancare intervin în diferite faze ale procesului strategic și

reacționează cu intensități și efecte diferite, fiind însoțite de politici adecvate, urmărindu-se o eficiență sporită a activităților și operațiunilor bancare.

Toate strategiile conlucrând duc la crearea, întreținerea, și evidența produselor bancare, de exemplu: CREDITELE și DEPOZITELE. Pentru ca o bancă să iasă în evidență cu astfel de produse inevitabil trebuie să-și definească o **STRATEGIE de DOBÂNDĂ**.

Dobândă pentru sumele luate (depozite) sau date cu împrumut (credite) sunt reflectate în *strategia de dobândă* ce determină modul de lucru a băncii, atunci când este privită în calitate de împrumutat, cât și cea de împrumutător, roluri care o impun să plătească, respectiv să încaseze, dobândă.



Componentele strategiei globale

Principalele venituri ale unei bănci provin din diferența de dobânzi în urma acordării creditelor și dobânzile plătite depozitelor atrase. Definirea unor produse unice și rentabile, duc la obținerea garantată a profitului, ce reprezintă prin noțiune scopul esențial al oricărei instituții financiare. În acest sens, pe măsură ce competiția între bănci crește, în domeniul dobânzilor, instituția financiară trebuie să atragă o atenție deosebită asupra strategiei de gestionare a pasivelor bancare comparabil cu controlul deținut asupra activelor, care conlucrând cu toate strategiile intermediare celei globale, duc la crearea, întreținerea produselor bancare ca: CREDITELE și DEPOZITELE. Așadar principala pârghie de control o reprezintă, prețul – rata dobânzilor, reflectată în strategie de dobândă, ce este necesară pentru a obține volumul, structura activului și pasivului bilanțier pe care o dorește instituția bancară în vederea asigurării unor performanțe dorite.

Maximizarea câștigului nu este numai un scop în sine, ci și o necesitate pentru asigurarea unei poziții sănătoase a băncii în cadrul sistemului bancar. În acest sens, formarea unor dobânzi la produsele bancare, care să asigure nu doar compensarea cheltuielilor operaționale, dar și o rentabilitate scontată este scopul de bază a strategiilor privind dobânda. Însă deciziile interne ale băncii nu sunt determinantele de bază a nivelului dobânzilor bancare. Mărimea dobânzii, în formă de rată a dobânzii, în economia de piață rezultă în urma acțiunii unei serii de factori ai nivelului dobânzii. Pentru o mai bună structurizare a factorilor ratei de dobândă, i-am delimitat în două categorii, la nivel micro-, cât și macro-. La nivelul micro-sunt factorii endogeni, care determină rata dobânzii din interiorul instituției bancare. Astfel, în această categorie se pot enumera: *productivitatea capitalului, cererea de bani și strategiile de marketing privind locul pe piață*. Din punct de vedere macro apar factorii exogeni, ce influențează nivelul ratei dobânzii, din afara structurii băncii. În această categorie se includ: *politica guvernului, reglementările autorităților monetare asupra ratei de bază, inflația, raportul cererii și ofertei, concurența, poziția băncii pe piață și nu în ultimul rând mărimea băncii*.

Deoarece acești factori sunt esențiali în formarea unei strategii eficiente privind dobânda, consider oportun să expun modul în care ei influențează deciziile bancare într-un context mai detaliat. Un prim asemenea factor este din categoria factorilor endogeni ar fi *productivitatea capitalului*, acesta decurge din destinația capitalului de a genera profit și este înțeleasă ca rată a profitului, aflată într-o dinamică determinată de evoluții și conjuncturi.

Al doilea factor general ce influențează nivelul dobânzii este *necesarul de lichidități* noțiune întâlnită și ca *cererea de bani*.

Teoria preferinței pentru lichiditate a fost dezvoltată de către economistul John Maynard Keynes, în cadrul acesteia, echilibrul ratei dobânzii stabilindu-se în termenii cererii și ofertei de monedă.

Un alt factor general ce influențează nivelul dobânzii sunt *strategiile folosite de bancă privind poziția acesteia pe piață*. O bancă cu autoritate pe piață și cu istorie nu are necesitate de a investi în mod deosebit în dobânzi mari, factorul de credibilitate din partea populației îi conferă posibilitatea de a economisi o parte din cheltuielile pentru atragerea resurselor prin depozite.

Politica guvernului poate acționa asupra evoluției ratei dobânzii prin afectarea ratei dobânzii, prin afectarea ofertei de fonduri: fie mărirind-o sau micșorând-o. Atunci când pe piața capitalului de împrumut se manifestă puternic factorii care acționează în direcția creșterii ratei dobânzii, guvernul poate interveni în sensul stopării acestui proces, stabilind un plafon maxim al ratei dobânzii.

Reglementările autorităților monetare sunt efectuate de către Banca Națională a Moldovei, cu ajutorul unei serii de instrumente de afectare a activelor și pasivelor.

Printre factorii exogeni ce determină nivelul dobânzii este și *inflația*. Modificările ratei acesteia, mai exact, modificările anticipate a inflației, au influențe semnificative asupra structurii și nivelului ratelor dobânzii.

Raportul dintre ofertă și cererea de monedă, este un alt factor esențial la determinarea nivelului dobânzii. Oferta de credite este determinată primordial de nivelul economisirii, de operațiunile tradiționale ale populației pentru economii.

Un alt factor de natură exogenă este *concurența bancară*, ce reprezintă un proces permanent, care cuprinde băncile comerciale și alte instituții financiar-creditare non-bancare. Pentru a-și păstra pozițiile pe piață, banca trebuie să-și elaboreze planuri strategice de marketing. Acest lucru este făcut în scopul adaptării la condițiile mediului extern, precum și în vederea asigurării avantajului concurențial.

Posibilitatea de a oferi o dobândă avantajoasă mai depinde și de *mărimea băncii*. O bancă mare își poate permite luxul de a oferi dobânzi mici din mai multe considerente specifice unei bănci mari: suficiența de lichidități, poziția acesteia pe piața bancară etc.

Fenomenul mixului de factori bancari este datorat compunerii efectelor acestora, fiecare având un vector de mișcare independentă, dar cu o acțiune sumară reziduală, orientate în aceeași direcție: nivelul ratei de dobândă.

Dobânda a cărei misiune compensatorie este să acopere diferența dintre valoarea prezentă și cea viitoare a banilor, idee susținută de Teoria Psihologică a Dobânzii susținută de către Eugen Böhm Ritter. În viziunea economistului austriac valoarea banilor actuali este mai mare față de valoarea viitoare. Așadar, dobânda este plata „așteptării” capitalismului, și nicidecum un rezultat al muncii neplătite, cum susținea Karl Marx. În concluzie, pot afirma faptul că pentru bancă dobânda este sursa principală de profit, astfel încât modul de decizie asupra nivelului ei este vital pentru activitatea bancară.

PROIECT INFORMATIC DE EVIDENȚĂ A SERVICIILOR PRESTATE

*Masterand: Egor BOAGHI, MI-131m,
Conducător științific: Conf. univ. Tamara ZACON, ASEM*

Evidența serviciilor prestate în cămine reprezintă procesul de informare permanentă și precisă despre starea curentă a cheltuielilor, datoriilor și sumelor achitate de locatarii căminelor, prin înregistrarea și controlul serviciilor acordate din punct de vedere cantitativ și calitativ.

Această problemă este constituită din mai multe procese și activități. Sub aspect general, se disting următoarele procese principale:

- Evidența locatarilor din cămine;
- Evidența cheltuielilor din cămine;
- Divizarea cheltuielilor între locatari;
- Evidența plăților efectuate pentru serviciile prestate în cămine;
- Evidența datoriilor locatarilor din cămine.

Toate activitățile menționate, cu excepția divizării cheltuielilor, reprezintă în mare parte procese simple de introducere și păstrare a datelor, doar evidența datoriilor presupune și calcularea acestora din cheltuieli asociate locatarului și plățile efectuate. Procesul divizării constituie repartizarea cheltuielilor pentru servicii prestate în cămin, într-o formă cât mai echitabilă, între locatarii acestora, și necesită un studiu mai detaliat.

Astfel, un caz ideal de divizare a cheltuielilor ar fi **Produsul între Valoarea serviciului cheltuit de locatar și Tariful pentru acesta**, dar cum de determinat ce valoare a serviciului a fost cheltuit de locatar? În acest caz, se evidențiază existența mai multor factori pentru a determina în ce proporție sunt divizate cheltuielile pentru servicii prestate.

Datele despre cheltuielile efectuate în cămin pot fi obținute sigur doar în volum per cămin, în rest acestea devin destul de dependente de structura internă și de datele care pot fi colectate despre consumul locatarilor. Din acestea rezultă clasificarea factorilor cheie, după metoda de divizare și datele disponibile despre locatari, care include:

- costul fix;
- numărul de locatari;
- suprafața camerei;
- suprafața căminului;
- date contor.

Următorul element intern îl constituie organizarea internă a căminelor. Astfel, datorită caracteristicilor arhitecturale, căminele pot fi clasificate în: secționate și nesectionate. În primul caz, căminul este divizat în secții, 2 per etaj, ce sunt formate la rândul lor, din câte 6 camere și o bucătărie comună. În cel de al doilea caz, lipsește o anumită structură internă, camere fiind plasate uniform fără divizarea acestora în grupuri.

Metodele de divizare bazate pe aceste 2 elemente principale constituie:

Metoda de divizare cu cost fix – cheltuielile pentru serviciu sunt atribuite printr-o valoare condițional-constantă per familie de locatari în cămin.

Metoda de divizare după numărul de locatari – cheltuielile pentru serviciu sunt atribuite prin produsul dintre tarif și numărul de persoane din familiile de locatari.

Metoda de divizare după suprafață – cheltuielile pentru serviciu determinate după suprafața camerei și înmulțite la tariful pentru acesta.

Metoda de divizare după suprafața căminului – metoda mai complicată ce ține de divizarea sumei per cămin, după suprafața căminului, iar valoarea obținută se înmulțește cu suprafața camerelor proprii locatarilor.

Metoda de divizare după contoare – evident ar fi trebuit să fie cea mai simplă metodă de divizare, precum ca și caz ideal, dar până la momentul când nu toate camerele se contorezează. Astfel, pentru ultimele este nevoie de determinat în ce proporție cheltuielile pot fi asociate acestora. O metodă relativ simplă, constă în determinarea sumei tuturor secțiilor contorizate și camerelor contorizate în afara acestor secții, valoarea obținută să se scadă din totalul cheltuielilor per cămin și divizată la diferența de oameni din cămin și cei din secții și camere contorizate. Ultima valoare intermediară este înmulțită la numărul de persoane din familie de locatari.

Pentru implementarea proiectului informatic de evidență a serviciilor prestate a fost aleasă baza de date încorporată de tip SQL și anume Firebird. De asemenea, este începută realizarea unei interfețe grafice de tip Windows Forms pe platforma .NET Framework 4.0. Firebird a fost aleasă pentru o performanță deosebită sub formă de bază de date încorporată și un puternic suport lingvistic pentru procedurile stocate și declanșatoare. La fel, pentru o comoditate în elaborarea proiectului, a fost creat un program de creare a bazei de date, cu importul tabelor și relațiilor din fișierul de export a datelor din BD MYSQL, cu crearea procedurilor predefinite și generarea bucăților de cod pentru viitoarea interfață grafică.

Proiectul informatic se află în stadiul de testare și va fi implementat în cadrul ASEM.

MANAGEMENTUL RISCULUI CA ELEMENT AL VIEȚII ECONOMICE CONTEMPORANE

*Vadim LOPOTENCO, masterand,
Facultatea de Științe Reale, Economice și ale Mediului,
Universitatea de Stat „Alecu Russo” din Bălți
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Carolina TCACI*

În opinia autorului, dacă noi nu vom reuși să controlăm riscurile, ele ne vor controla pe noi. Această frază caracterizează foarte bine situația în economia mondială la moment. Astăzi riscul a devenit o noțiune ce poate fi regăsită în orice activitate. Mediul de afaceri este supus riscului foarte mult, în același timp, este extrem de dificil de a-l identifica sau de a-l prevedea. Evenimentele care ar putea influența profiturile și performanțele antreprenorului sunt numeroase și diverse, pot veni din diferite părți, astfel, chiar și cei mai experimentați investitori pot întâlni dificultăți.

În literatura de specialitate riscul a fost analizat de diverși autori, atât autohtoni, cât și de peste hotare. În acest mod, există o mulțime de definiții ale riscului. Dictionary of Finance and Banking definește riscul ca posibilitatea de a suferi ceva pierdere sau pagubă în tranzacții [6, p.309]. O altă definiție a riscului este „prejudiciul potențial, la care sunt expuse patrimoniul, interesele și activitatea agentului economic” [2, p.151].

În opinia noastră, riscul exprimă probabilitatea relației de legătură dintre apariția unor evenimente neprevăzute și consecințele pe care le aduc acestea. Apariția riscurilor aduce la o abatere de la rezultatele programate și cele efective.

Există mai multe componente ale vieții economice. În acest mod elementele de bază ale unei economii sunt utilizarea factorilor economici, distribuția producției, nivelul de centralizare în procesul de luare a deciziilor și persoanele, care iau aceste decizii. Astfel dezvoltarea unei economii, atât la nivelul micro-, cât și a întregului stat depinde de calitatea deciziilor luate, existând mereu o incertitudine, astfel apare riscul.

Aplicarea în practică a sistemului de gestionare a riscurilor la nivelul întreprinderii asigură stabilitatea dezvoltării acesteia, îmbunătățește validitatea luării deciziilor în situații de risc, creșterea performanțelor financiare prin realizarea activităților în condiții de control.

Sistemul de management al riscului are ca scop realizarea unui echilibru adecvat între profit, o reducere a pierderilor din activitatea de antreprenoriat și este predestinat a fi o parte structurală a sistemului de management al organizației, care ar trebui să fie integrat în politica generală a societății, planurile acesteia de afaceri și activitățile curente. Numai în aceste condiții, utilizarea unui sistem de gestionare a riscurilor este eficient.

Managementul riscului necesită luarea deciziilor echilibrate. În procesul de gestionare a riscurilor, este necesar să fie definită în mod clar fezabilitatea economică de reducere a riscurilor și atingerea rezultatelor preconizate. Relația dintre risc și profit are o interdependență foarte puternică, astfel pentru a putea determina o strategie mai eficientă considerăm necesar de a vedea, care sunt factorii, ce stau la baza managementului riscurilor. Acest fapt poate fi vizualizat în figura 1.

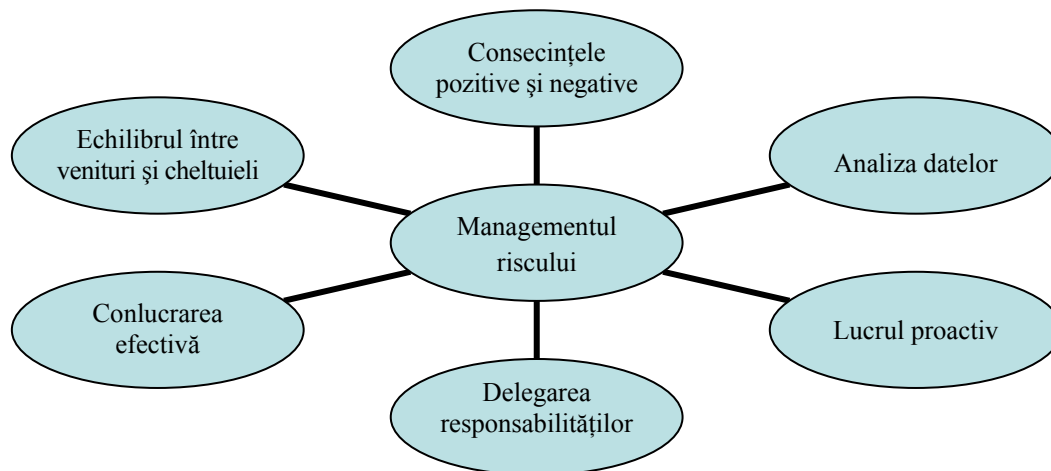


Figura 1. Factorii de bază ai managementului riscului

În procesul de alegere a strategiei de gestionare a riscurilor, deseori, este utilizat un anumit șablon, care este format din experiența și cunoștințele managerului financiar în cadrul activității sale, fiind baza competențelor utilizate în muncă. Prezența a unor astfel de șabloane oferă managerului o oportunitate, în unele situații analogice, să acționeze prompt și într-un mod optimal. În cazul, când situații nu este tipică, managerul trebuie să treacă de la șabloane la căutarea de soluții optime, care sunt acceptabile pentru afacere.

Managementul riscului este foarte dinamic. Eficacitatea funcționării acestuia depinde în mare măsură de viteza de reacție la modificările conjuncturii de piață, condițiilor economice, situației financiare a obiectului de sub control. Prin urmare, gestionarea riscurilor trebuie să se bazeze pe cunoașterea metodelor standarde de gestionare a riscurilor, capacitatea de a evalua rapid și precis situația economică, capacitatea de a găsi rapid o cale de ieșire din situația creată.

Bibliografie:

1. ANDRON, Daniela. *Risk management in modern business organizations in the macroeconomic context of European integration: Education and Academic Research*. În: Materials of Conference „Structures of the Knowledgebased Society”, Universitatea „Alma Mater” Sibiu, 22-24 mai 2008, vol.II, pp. 129-136.
2. BADEA, Leonardo, et.al. *Managementul riscului bancar*. București: Ed. Economică, 2010, 500 p.
3. MIHAI, I. *Tehnica și managementul operațiunilor bancare*. București: Ed. Expert, 2003.
4. IOSOF, Susana; GAVRI, Teodor. *Gestiunea riscului*. București: Ed. Universitară, 2013, 201 p.
5. MINSKY, H. *Stabilizing an unstable economy*. New York: McGraw-Hill, 2008, 395 p.
6. OXFORD, A. *Dictionary of Finance and Banking*. London: Ed. Oxford University Press, 1997.

IMPACTUL RISCURILOR INVESTIȚIONALE ASUPRA ACTIVITĂȚII ÎNTREPRINDERILOR DE PRODUCERE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Masterand: Valeria METEI, ASEM

Cond. șt.: Dr. conf.univ. Daniela DASCALIUC

O afacere de succes nu se poate construi fără să-ți asumi riscurile. Riscul este o componentă firească și de neînlăturat din lumea afacerilor. Dar de fapt ce reprezintă un risc? Riscul este un eveniment posibil, previzibil sau imprevizibil, inevitabil în activitatea antreprenorială, care poartă probabilitatea de obținere a câștigului sau pierderilor în rezultatul luării unei decizii.

Este un partener normal și de nedespărțit al activității întreprinderilor mici și mijlocii în special cele producătoare, deoarece micile afaceri reprezintă catalizatorul principal al creșterii economice. La ora actuală IMM din RM reprezintă cel mai numeros și important eșantion al întreprinderilor peste 97 la sută din totalul întreprinderilor care activează în economia națională și îndeplinesc multiple funcții economice, tehnice și sociale.

Multitudinea factorilor, care generează apariția riscurilor investiționale la întreprinderile producătoare determină manifestarea acestuia îmbrăcând forme particulare:

I. Riscul valutar: Acesta se manifestă sub forma posibilității înregistrării unor pierderi, fie ca urmare a păstrării sau încasării unei valute, fie datorită efectuării, sau numai a proiectării realizării de operațiuni de schimb valutar, la o dată ulterioară predeterminată. Analizând o întreprindere care își orientează activitatea în domeniul producerii și comercializării materialelor de construcție în urma procurării unui utilaj pentru fabricație, datorită efectuării modului de plată în valută străină realizând operațiuni de schimb valutar, la o dată ulterioară predeterminată a înregistrat o pierdere de 10% din costul utilajului din cauza deprecierei leului din ultima perioadă.

II. Riscul pieței: Orice studiu al pieței ar efectua o firmă, care nu poate afla cu precizie dacă tot ce va produce se va și vinde. Cererea față de produsele firmei este, de regulă, mai mult elastică decât stabilă, deoarece preferințele și orientările consumatorilor, nivelul prețului și mărimea ofertei competitorilor sunt imprevizibile. Așa că, instabilitatea cererii, a vânzărilor, a prețului, determină apariția riscului în viața întreprinderilor.

III. Riscul economic (de exploatare): Reprezintă incapacitatea întreprinderii de a se adapta la timp și cu cel mai redus cost la modificările mediului economic. Riscul economic ține de ciclul de exploatare al întreprinderii, fiind influențat de structura costurilor de exploatare în fixe (de structură) și variabile (operaționale), adică ponderea ocupată de cele 2 categorii în total costuri de exploatare. Am evidențiat, că la o întreprindere producătoare riscul economic este mai mare în cazul când cheltuieli fixe sunt ridicate (amortizări, salarii administrative, chirii) și mai mic în cazul când întreprinderea producătoare are un grad de tehnicitate mai redus, unde ponderea cheltuielilor fixe este mai mică.

IV. Riscul de aprovizionare: este riscul de a nu putea aproviziona continuu procesul de producție cu materii prime, materiale, combustibil, energie. Sunt evidențiate cazuri când la întreprinderea producătoare, întreprinderea-furnizor s-a reorientat spre concurenții săi din mai multe motive (prețul propus de concurenți este mai mare, condițiile de livrare a resurselor propuse de concurenți sunt mai acceptabile din punctul de vedere al riscului suportat de furnizor etc.).

V. Riscul tehnologic: Se referă la pierderile pe care le poate suporta întreprinderea datorită neimplementării celor mai noi tehnici și tehnologii. Cu acest risc se confruntă întreprinderile producătoare, fiindcă la momentul actual unele utilaje și mijloacele fixe, cât și tehnologia de fabricație sunt învechite și necesită restructurări deoarece duc la scăderea calității produselor.

VI. Riscul de faliment: Se manifestă în cazul în care întreprinderea nu poate achita la scadență plățile față de creditorii săi. De exemplu, la o întreprindere producătoare managerul stabilește nivelul concret de risc la care este expusă activitatea firmei și a gradului de risc de faliment utilizând Modelul Altman.

Deci căile de reducere a acestor riscuri investiționale sunt:

I. Riscul valutar:	IV. Riscul de aprovizionare:
1. Încheierea contractelor la termen	1. Încheierea de contracte de aprovizionare pe termen lung
2. Folosirea unor clauze valutare adecvate	2. Crearea de depozite noi și funcționale
II. Riscul pieții:	V. Riscul tehnico-tehnologic:
1. Elaborarea unui studiu pe un anumit eșantion	1. Continuarea modernizării bazei tehnico-materiale
2. Implementarea unei strategii de investiții	2. Întreținerea permanentă a utilajelor și linii tehnologice
III. Riscul economic:	VI. Riscul de faliment:
1. Ajustarea prețurilor produselor la costurile intrărilor	1. Reducerea cheltuielilor materiale neeconomice
2. Diminuarea ponderii cheltuielilor fixe în totalul cheltuielilor firmei	2. Acoperirea pierderilor prin profit și capitalul propriu

În concluzie, la decizia de a investi în active reale trebuie să se ia în considerare riscul la care investitorul se expune și anume: la factorii de incertitudine, situațiile neprevăzute din timp care pot influența activitatea întreprinderii de producere. Însă acest fapt presupune nu doar o evaluare a mediului de luare a deciziilor, dar și a „corelației dintre fenomene”, deoarece anume acesta este scopul cunoașterii și al științei. Deci, menționez că necesitatea implementării unui sistem de analiză și evaluare capabil să măsoare și să consolideze toate riscurile investiționale aferente activității economico-financiare ale întreprinderii joacă un rol principal în realizarea scopurilor și misiunii întreprinderii.

Pentru perfecționarea modalității de analiză și evaluare complexă a riscurilor al întreprinderii cu activitate de producție identific următoarele recomandări:

- sporirea eficacității întregului proces de analiză și evaluare a riscurilor întreprinderii;
- obținerea într-un timp relativ scurt a informației cu privire la mărimea și evaluarea integrală a riscurilor economic și financiar;
- reducerea cheltuielilor privind acumularea, prelucrarea și cercetarea informației utilizate în procesul analizei și evaluării riscurilor economic și financiar ale întreprinderii.

METODE EXPRES DE DETERMINARE A FALSURILOR ÎN COMERȚ

*Masterand Mariana DAMASCHIN, COMv 141, ASEM
Cond. șt.: Conf. univ., dr. Ghenadii ȘPAC*

Falsificarea de mărfuri industriale are rădăcini adânci în trecutul îndepărtat. Tendința și dorința de obținere a profiturilor suplimentare în baza comercializării falsurilor se găsește de-a lungul vremii în majoritatea culturilor. Produsele industriale așa ca bijuteriile și pietrele prețioase, textilele și încălțăminte, cosmeticele și ceasurile au fost falsificate din timpuri străvechi. Falsificatori nu au scrupule și folosesc orice mijloc pentru a înșela, și au o abilitate deosebită de a specula orice situație. În prezent, posibilitățile de falsificare evoluează rapid, de

aceea în majoritatea statelor lumii se implementează activ legi care tind spre inhibarea acestui fenomen.

Scopul cercetării *constituie studierea metodelor organoleptice de depistare a falsurilor în comerț și aplicarea acestora în practică.*

Obiectul de cercetare *îl constituie pietrele prețioase încorporate în metale nobile.*

Diamantul este cea mai scumpă piatră prețioasă, care poate fi falsificată cu un șir de minerale naturale: cristal de stâncă, safir alb, topaz alb, zircon etc.

De aceea, la procurarea unei bijuterii cu diamant, sau pentru a ne confirma autenticitatea acesteia, trebuie de atras atenția la următoarele elemente:

- Aspectul – diamantul poate prezenta urme de cărbune negru în timp ce imitația prezintă aspectul complet clar al sticlei;
- Examinarea șlefuirii – diamantele de calitate sunt tăiate sub formă de rozetă, cu fața interioară plană sau ascuțită, iar fața superioară cu 24, 32, 36, 56 sau chiar 72 fețe pentru amplificarea reflectării luminii. Șlefuirea diamantelor nu este simetrică pentru a nu i se diminua diametrul și masa, spre deosebire de imitații care au unghiuri perfect egale;
- Metoda zgârierii – diamantul nu poate fi zgâriat cu nici un obiect dur, comparativ cu imitația, mai ales dacă este stras (sticlă șlefuită pe fețe, care conține maximum 1% plumb, folosită ca imitație de pietre prețioase pentru podoabe).

Orice diamant natural va zgâria sticla, spre deosebire de alte pietre naturale.

- Metoda comportării la abur – diamantul în contact cu aburul curat își revine imediat la aspectul inițial comparativ cu imitația, care rămâne aburit. Pentru a accentua acest moment, încercarea se va efectua prin aburirea paralelă a diamantului și a unui pahar din sticlă. Ca rezultat, paharul din sticlă rămâne aburit, iar diamantul – nu.
- Metoda comportării în contact cu o picătură de apă – picătura de apă depusă pe suprafața unui diamant se menține perfect rotundă în timp ce pe o imitație ea își mărește diametrul prin lățirea acesteia.
- Metoda introducerii într-un vas cu apă rece – prin introducerea diamantului în apă rece, acesta își păstrează conturul, în timp ce imitația va pierde conturul din cauza fenomenului de refracție.
- Metoda atragerii magnetice – un diamant veritabil, la apropierea de oglindă, se va comporta ca un magnet atras de un magnet mai mare.
- Examinarea luminiscentei – prin frecare cu o bucată de postav (stofă groasă de lână) sau expunerea în timpul zilei la radiații solare și apoi privirea la întuneric, trebuie să se evidențieze fosforescența diamantului. Celelalte minerale naturale nu prezintă fosforescență.

Perlele sunt adevărate mici opere de artă cunoscute de mai bine de 6000 de ani. Falsificarea perlelor poate fi de două tipuri: înlocuirea perlelor naturale cu perle de cultură, și falsificarea cu imitații de cultură.

Metode specifice rapide de identificare a perlelor naturale:

- Examinarea proprietăților termice – perlele naturale sunt reci când se iau în mână. Perlele de cultură au temperatura mediului ambiant.
- Aspectul în apă rece – prin introducerea perlelor naturale într-un vas cu apă rece se poate observa conturul corpului, comparativ cu cele de cultură la care nu se vede nimic.
- Comportarea față de apa fierbinte – perlele naturale introduse într-un vas cu apă fierbinte rezistă foarte bine și nu își modifică aspectul în timp ce perlele de cultură își modifică aspectul.

Dacă încercările organoleptice vorbesc despre faptul, că produsul este falsificat, apare necesitatea efectuării încercărilor de laborator.

Bibliografie:

1. RĂDUCANU, Ileana. *Falsificarea mărfurilor industriale*, Editura ASE București, 2002, 358 pagini.
2. REDEȘ, Alexandru și alții. *Merceologie industrială*, Editura Eficient, 1999, 480 pagini.
3. <http://www.captkeyo.com/care-este-diferen-a-dintre-pietre-swarovski-glass/>
4. <http://ro.wikipedia.org/wiki/Diamant>

METODE DE DEPISTARE A FALSURILOR

*Masterand Mariana DAMASCHIN, COMv 141, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Ghenadii ȘPAC*

Falsificarea de mărfuri industriale are rădăcini adânci în trecutul îndepărtat. Tendința și dorința de obținere a profiturilor suplimentare în baza comercializării falsurilor se găsește de-a lungul vremii în majoritatea culturilor. Produsele industriale așa ca bijuteriile și pietrele prețioase, textilele și încălțămintea, cosmeticele și ceasurile au fost falsificate din timpuri străvechi. Falsificatori nu au scrupule și folosesc orice mijloc pentru a înșela, și au o abilitate deosebită de a specula orice situație. În prezent, posibilitățile de falsificare evoluează rapid, de aceea în majoritatea statelor lumii se implementează activ legi care tind spre inhibarea acestui fenomen.

Scopul cercetării constituie studierea metodelor organoleptice de depistare a falsurilor în comerț și aplicarea acestora în practică.

Obiectul de cercetare îl constituie bancnotele autohtone și străine puse în circulație, precum și parfumurile de lux comercializate pe piața de consum a mun. Chișinău.

Falsificarea bancnotelor. Metodele folosite în identificarea falsului de bancnotă se împart în metode organoleptice și metode bazate pe utilaje tehnice moderne (cu radiații, analiza fizico-chimică a hârtiei, cernelurilor și elementelor de siguranță etc.). Consumatorilor, însă le este accesibilă doar metoda organoleptică:

- Examinarea vizuală – se face la lumina zilei și la expunerea bancnotei la razele solare și ultraviolete. Se urmărește formatul și dimensiunile bancnotei, desenul, colorația, imaginea latentă, elementul optic variabil, holograma. Se va pune accent pe prezența și amplasarea filigranului. Corespunderea elementelor vizuale nu trebuie să influențeze celelalte măsuri preventive, deoarece falsul se poate realiza și prin alte metode.
- Examinarea auditivă – hârtia din care se confecționează bancnotele, are un foșnet specific, plăcut. Depistarea după foșnet a autenticității este mai ușoară dacă bancnota bănuită se studiază în comparație cu alte bancnote autentice (comparativ cu un leu de unu); astfel, se sesizează imediat diferența dintre foșnete.
- Examinarea tactilă – bancnotele „euro” noi se tipăresc „în relief” și astfel devin pentru copiatorul color (cel mai bun imitator până în prezent) imposibile pentru multiplicare. De asemenea, prin palpare se constată deosebiri dintre ansamblul bancnotei veritabile și cele multiplicare. Totodată, se poate evidenția colorantul fals, care, fie că se șterge, fie că se modifică.

Falsificarea produselor de parfumerie prin înlocuirea unor uleiuri eterice naturale cu substanțe chimice de sinteză. Parfumurile de lux sunt amestecuri hidroalcoolice de uleiuri eterice naturale cu substanțe sintetice. Pentru a înțelege de ce uleiurile eterice sunt înlocuite cu substanțe sintetice putem spune, că pentru obținerea a circa 500g. de ulei eteric de trandafiri sunt necesare 1575 kg de petale, iar un kg de petale se culeg de la cca. 780 de trandafiri, utilizându-se peste 1,2 mil. de trandafiri. Acest ulei poate fi înlocuit cu geraniolul –

substanță de sinteză.

Modalități de recunoaștere:

- parfumul cu conținut de substanțe sintetice conține pe lângă compoziția de parfumare și coloranți cosmetici de sinteză, și astfel vor păta mult hârtia specială de testare (grad de alb 85%);
- parfumul cu conținut mărit de substanțe sintetice prezintă un miros mai puternic de alcool, iar nuanța de parfum este mai pătrunzătoare și mai puțin rafinată;
- flaconul și ambalajul de prezentare al parfumului autentic trebuie să aibă o formă originală, să fie artistică, de înaltă calitate, din materiale noi;
- un parfum de lux (Coco Chanel, Dolce & Gabbana, Versace, Lancôme, Nina Ricci etc.) nu se vinde la tarabă sau pe stradă, sau la comercianți mobili, așa cum se întâmplă în RM.

Pentru confirmarea metodologiei, au fost supuse expertizei trei parfumuri pretinse a fi originale, primele două fiind procurate din locuri autorizate, iar al treilea de la un comerciant ambulant.

Tabelul 1

Aplicarea metodologiilor

Denumire	Aspect	Colorant	Miros	Ambalaj
Chance Chanel, eau tendre		Hârtie curată, urme – 1-2 puncte	Pronunțat, plăcut, se păstrează cel puțin o zi	Flacon de formă originală, de înaltă calitate, din materiale noi;
Hypnôse Lancôme, eau de parfum		Hârtie curată, fără urme	Puternic, specific parfumului dat, care se păstrează mai mult de o zi	Flacon de formă originală, artistică, de înaltă calitate, din materiale noi, nu sunt ușor de falsificat;
Lacoste Pour Femme, apă de Parfum		Hârtie cu urme vizibile	Puternic de alcool, care repede se evaporă și dispare	Formă artistică, din materiale noi, carton de o calitate mai joasă.

Dacă încercările organoleptice vor arăta, că produsul este falsificat, se cere efectuarea expertizei acestuia.

Bibliografie:

1. RĂDUCANU, Ileana „Falsificarea mărfurilor industriale”, Editura ASE București, 2002, 358 pagini.
2. REDEȘ, Alexandru, și alții „Merceologie industrială”, Editura Eficient, 1999, 480 pagini.

ADEVĂRUL PRODUSELOR COSMETICE

Masterand Olesea CERNAVCA, COMv 131, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Mihail CERNAVCA

Ce produs, utilizat zilnic pe chipurile celor mai multe dintre femei, poate conține plumb, țesut cerebral bovin sau gândaci zdrobiți? Probabil, nu ați ghicit că este vorba despre ruj. Cam dezgustător, nu?

Lucrul care determină alegerea rujului și care face diferența în mintea utilizatorului rămâne, cu toate acestea, *pigmentul*. Culoarea rujului poate proveni de la combinații de plante, animale, minerale sau ingrediente sintetice. Potrivit lui, culoarea roșie a rujului este dată de mici **gândăcei zdrobiți**, care se găsesc de obicei pe cactuși. Insectele sunt fierte în amoniac sau în soluție de carbonat de sodiu. Amestecul este apoi filtrat și se adaugă sulfat hidratat de aluminiu și potasiu. Culoarea rezultată astfel se numește **roșu carmin**.

O femeie folosește în medie 13 produse cosmetice în fiecare zi, nu ar fi nimic rău în asta, dacă acestea nu ar conține o mulțime de substanțe periculoase. Astfel, pot apărea probleme grave: de la alergii, la afecțiuni ale tiroidei sau chiar cancer.

În urma unor cercetări s-a constatat că ritualul de îngrijire și machiaj al unei femei presupune că ea „găzduiește” 515 substanțe chimice sintetice diferite pe corpul ei în fiecare zi. Multe dintre acestea sunt folosite și în alte produse, precum detergenții de uz casnic.

Rimelul, păstrat pe gene mai mult decât este necesar, te poate duce la medicul oftalmolog. Bacteriile care sunt prezente, în mod natural, în ochi pot fi transferate în rimel prin intermediul baghetei de aplicare. În mod normal, rimelul conține conservanți, care împiedică reproducerea bacteriilor, dar pentru 3 luni. Păstrat mai mult timp, bacteriile se răspândesc în ochi de pe gene, astfel afectând vederea. Plus la toate, rimelul păstrat în poșetă, la loc călduros favorizează înmulțirea bacteriilor. La aplicarea lui, opriți-vă la două straturi, altfel ar putea afecta glandele aflate pe marginea pleoapelor. Foarte important, rimelul nu se aplică niciodată în mașină – oftalmologii au atras atenția că sunt nenumărate cazuri în care femeile ajung în spital având corneea zgâriată (și, eventual, infectată) din cauza unei mișcări greșite.

Pasta de dinți conține **PEG**-uleiuri minerale care poate provoca tumori cancerigene. Gelurile de duș conțin **triclosan**, care distruge sistemul endocrin. Șamponul și balsamul conține **cetareth** care provoacă apariția cancerului. Soluțiile de protecție solară conține **oxybenzone** care sub influența razelor ultraviolete se poate transforma în substanțe ce pot produce alergii.

Multe alte produse cosmetice conțin o listă întreagă de substanțe toxice pentru organism, iată de ce este important să o identificăm și să le căutăm pe etichetele acestor produse. Ingredientele toxice și efectul acestora pentru organism sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1

<i>Nr.</i>	<i>Produsul cosmetic</i>	<i>Câte ingrediente chimice conține?</i>	<i>Denumirea substanțelor chimice</i>	<i>Reacții adverse</i>
1.	Șamponul	15	Laurilsulfat de sodiu, tetrasodiu și propilenglicol	Iritații, probleme ale ochilor
2.	Fardul de pleoape	26	Tereftalat polythylene	Risc de cancer, infertilitate, tulburări hormonale și ale organelor corpului
3.	Fardul de obraz	16	Etilparabeni, metilparabeni, propilparabeni	Erupții cutanate; iritații, tulburări hormonale
4.	Fixativul	11	Octinoxat, isoftalați, metacrilat de polimentil	Alergii, iritații ale ochilor, nasului și gâtului, tulburări hormonale, schimbări în structura celulelor
5.	Fondul de ten	24	Metacrilat de polimentil	Alergii, tulburări ale sistemului imunitar, risc de cancer
6.	Rujul de buze	33	Metacrilat de polimentil	Alergii, risc de cancer, tumori canceroase

7.	Oja	31	<i>Ftalați</i>	<i>Probleme de infertilitate și probleme de dezvoltare a sarcinii</i>
8.	Deodorantul	15	<i>Izopropilic myristate, „parfum”</i>	<i>Iritații ale pielii, ochilor și plămânilor dureri de cap, amețeli, probleme respiratorii</i>
9.	Parfumul	250	<i>Benzaldehida</i>	<i>Iritații, afectări ale rinichilor, tulburări hormonale</i>
10.	Loțiunea de corp	32	<i>Metilparabeni, propilparabeni, polietilen glicol care se găsește și în produsele de curățare a aragazelor</i>	<i>Iritații, tulburări hormonali</i>
11.	Autobronzante	22	<i>Etilparabeni, metilparabeni, propilparabeni</i>	<i>Iritații, tulburări hormonale</i>

STUDIAREA SORTIMENTULUI ȘI METODELOR DE APRECIERE A CALITĂȚII MAȘINILOR DE SPĂLAT VASE

*Masterand Ina PRISĂCARU, COMv 131, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Mihail CERNAVCA*

Prima mașină de spălat vase fiabilă, operată manual, a fost inventată în anul 1887, de către Josephine Cochrane. Mașinile de spălat vase au avut succes în vânzări abia în perioada postbelică, în anii 1950 și erau vândute mai mult celor bogați. În 1970, mașinile de spălat vase erau deja aparate electrocasnice comune în locuințele din America de Nord și în Europa Vestică, iar în anul 2012, mai mult de 75% din locuitorii din SUA și Germania aveau deja mașini de spălat vase.

Scopul lucrării: a fost studierea sortimentului și a metodelor de apreciere a calității mașinilor de spălat vase, în baza magazinului de electrocasnice S.A. Camelia.

Pentru a analiza prețurile mașinilor de spălat vase pe piața concurențială a magazinului Camelia, am elaborat următoarea figură:

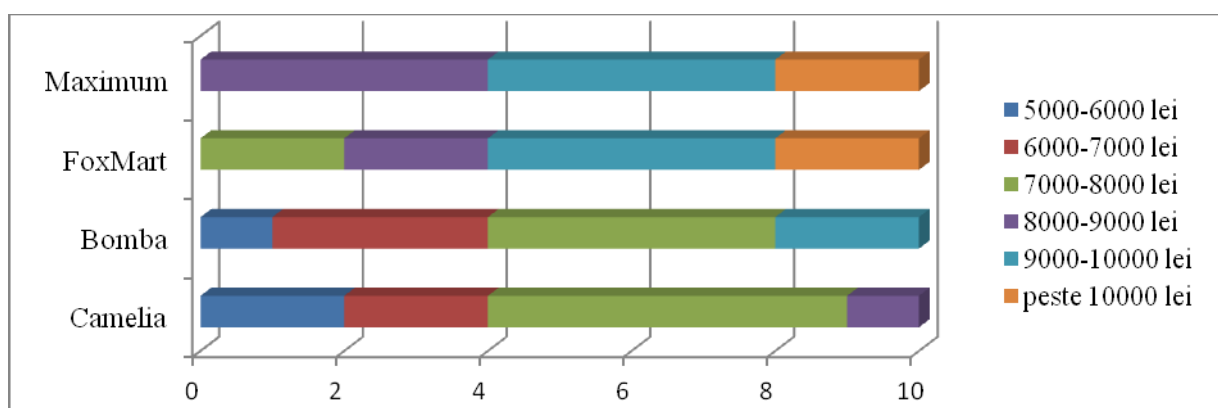


Figura 1. Analiza prețurilor pe piața concurențială

Din figura dată se observă că sortimentul mașinilor de spălat vase din magazinul Camelia, este mai ieftin comparativ cu celelalte magazine, astfel cum preponderent sortimentul e format din articole cu preț cuprins între 7000 – 8000 lei, doar un procent mic depășind această sumă. Conform acestor date cele mai înalte prețuri sunt în magazinul Maximum, prețurile începând de la 8000 de lei ajungând să fie și mai mult de 10000 lei.

Pentru a studia indicii de calitate a mașinilor de spălat vase am luat ca exemple următoarele mărfuri:

1. Mașina de spălat vase Indesit IDL600EU
2. Mașina de spălat vase Bosch SPS50E02EU
3. Mașina de spălat vase Beco DFN 603

Mașinile de spălat vase au fost studiate în baza informației prescrisă în fișele de însoțire a mărfii și corespunderea acestora conform standardului: ГОСТ 14227 – 97, МАШИНЫ ПОСУДОМОЕЧНЫЕ, общие технические условия.

Tabelul 1

Indicii de calitate a mașinilor de spălat vase

Caracteristicile funcționale	Mașina de spălat vase Indesit IDL600EU	Mașina de spălat vase Bosch SPS50E02EU	Mașina de spălat vase Beco DFN 603	Conform standardului
Capacitate de spălare max (Seturi)	12	9	12	
Clasa eficienței energetice	A	A+	A+	A -G
Consum de energie (kWh)	1.05	0.78	1.02	0,8 - 2 kWh.
Consum de apă (l/ciclu)	18	9	14	12 - 15 l.
Clasa de curățare	A	A	A	A - G
Clasa de uscare	B	A	A	A - G
Tip de uscare	De condensare	De condensare	De condensare	---
Gestionarea	mecanică	electronică	mecanică	---
Funcții adiționale	---	Aqua stop	Dosage Assist	Funcție adițională
Opțiuni speciale	Overflow	1/2 încărcării	Servolok	Funcție adițională
Nr. de programe	6	5	3	3 - 7
Spălarea rapidă	da	da	da	Funcție adițională

Concluzie

Conform fișelor de însoțire mașinile de spălat vase analizate se deosebesc prin mai multe caracteristici de bază, cum ar fi clasa de uscare, consumul de apă și energie electrică. Conform rezultatelor, cea mai economică din acestea, ar fi mașina de spălat *Bosch SPS50E02EU*, cu un consum de energie de numai 0,78 kwh și doar 9 l de apă la un ciclu de spălare. De asemenea este unica care are posibilitatea de a spăla vasele la mai mult de 70°C. Dar cedează celor două, prin numărul mai mic de seturi, posibilitatea de conectare la apă caldă și posibilitatea de încorporare în mobilier.

Bibliografie:

1. ГОСТ 14227 – 97. МАШИНЫ ПОСУДОМОЕЧНЫЕ. Общие технические условия.
2. VASILE, D. *Merceologia produselor nealimentare*. – București: ASE, 2002.
3. www.camelia.md

SORTIMENTUL ȘI CALITATEA HALVAEI COMERCIALIZATĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Masterand Irina COSTAȘCO, COMv 131, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Valentina CALMĂȘ*

Halva este un produs preparat prin amestecarea în cantități aproximativ egale a pastei de semințe de floarea – soarelui descojite și măcinate (tahânu) cu o masă de halviță. Halvița se obține prin baterea siropului de zahăr și glucoză cu fiertura de ciuin, aceasta fiind o plantă care favorizează formarea spumei de zahăr.

Scopul cercetării a fost studierea sortimentului și evaluarea calității halvalei comercializate în Republica Moldova.

Sortimentul halvalei include:

Halva de susan – reprezintă una din cele mai vechi tipuri de halva, fiind folosită și în medicina tradițională (remediu pentru răceli, dureri de cap și pierderi de putere). A apărut în sec. V î. Hr. în Iran, după care a fost răspândită în toate țările din Orientul Mijlociu.

Halva de arahide – Spaniolii sunt renumiți prin prepararea halvalei de arahide, o pregătesc la Crăciun sub numele de Turrón, sub acest nume se află pasta de alune, care se pregătește în fiecare familie în mod individual și unic. Anual locuitorii Spaniei pot consuma mai mult de 15 tone de halva de arahide.

Halva de nuci – se evidențiază prin gust specific, zahărul se înlocuiește cu miere și nu se folosește agentul de spumare, având o consistență compactă.

Halva de floarea-soarelui – este cel mai popular tip de halva, fiind preferată de Estul Europei, Ucraina, Rusia, Belarusi și Republica Moldova.

Ca obiect al cercetării au servit următoarele produse:

- Halva de floarea-soarelui „Victorița”, producător SC „Cont-Asistent” SRL, R. Moldova (Proba nr.1);
- Halva de floarea-soarelui cu vanilie, producător SA „Orlact”, or. Orhei, R. Moldova (Proba nr.2);
- Halva de susan „Tristar”, producător Ucraina (Proba nr.3);
- Halva de floarea-soarelui cu zahăr „Drujovskaia”, producător Ucraina (Proba nr.4).

Produsele au fost investigate din punct de vedere organoleptic (aspect, consistență, culoare, gust, aromă) conform ГОСТ 6502-94. Халва. Общие технические условия și prin metoda de punctaj (scara de 20 puncte max.) în „Laboratorul de cercetare” din incinta ASEM și fizico-chimic în laboratorul acreditat „Prodexpertiza”.

Rezultatele analizei senzoriale la care au participat 12 persoane, dintre care 5 profesori și 7 studenți și rezultatul fizico-chimic sunt prezentați în tabelul de mai jos. Produsele care nu întrunesc numărul minim de 11 puncte, sunt considerate necorespunzătoare.

Tabelul 1

Rezultatele analizei senzoriale și rezultatul fizico-chimic al halvalei

Indicii	Proba nr. 1	Proba nr. 2	Proba nr. 3	Proba nr. 4	Notă de corespundere
					
Organoleptici (puncte acordate)	20	18	17	16	Corespunde
Umiditate, % max	2,8	3,4	1,6	2,2	Corespunde

Zahăr direct reducător, % max	3,41	11,34	9,92	10,47	Corespunde
Zahăr total, exprimat în zahăr invertit, % max	17,0	14,83	20,30	12,54	Corespunde
Grăsime, % min	32,6	28,9	28,4	30,7	Nu Corespunde cu excepția Probei nr. 1

Concluzii:

În Republica Moldova, sânt 4 întreprinderi producătoare de halva: S.A. „FRANZELUȚA”, S.R.L. „Cont-Asistent”, S.A. „BUCURIA”, S.A. „Orlact”. Doar la comandă halva produce întreprinderea SRL „Multievo” (Chișinău).

Fabrica „ORLACT” S.A. este liderul pieței de halva din Moldova, cu o producție lunară de 350-400 tone. Astăzi producția halvarei de la „Orlact” este disponibilă în magazinele din Moldova, România, Germania și SUA.

În urma determinării indicilor de calitate standardizați în laboratorul acreditat SRL „Prodexpertiza”, din cele 4 probe luate pentru analiză doar un singur produs corespunde calității: Halva de floarea-soarelui „Victorița” (producător SC „CONT-ASISTENT” SRL, Republica Moldova), restul 3 tipuri de halva nu corespund calității, având un conținut de grăsime sub normă.

Bibliografie:

- ГОСТ 6502-94. Халва. Общие технические условия.
- Valentina CALMĂȘ, Svetlana FEDORCIUCOVA, Alina HANDRABURA Merceologia produselor gustative și de cofetărie, Chișinău: Editura ASEM, ISBN 978-9975-75617-4, 328 p.

STUDIAREA SORTIMENTULUI ȘI ESTIMAREA CALITĂȚII DULCIURILOR ORIENTALE

*Masterand Irina COSTAȘCO, COMv 131, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Valentina CALMĂȘ*

Există aproximativ 170 de tipuri de dulciuri orientale, printre cele mai populare se numără: halva, rahat lucum, șerbet, baclava, nuci prăjite și nuga. În Europa au apărut aproximativ în sec. XVII-XVIII-lea.

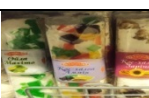
Principalele obiective ale cercetării noastre au fost:

- Studiarea sortimentului dulciurilor orientale comercializate în rețeaua de magazine „Fidesco” SRL;
- Examinarea organoleptică a mai multor dulciuri orientale;
- Expertiza complexă a halvarei.

Ca obiect de studiu pentru cercetarea organoleptică prin metoda de punctaj (scara 20 puncte maximal posibile) au servit 9 tipuri de dulciuri orientale, iar ca obiect de studiu pentru expertiza complexă (calitativă, cantitativă, informațională, documentară) au servit 4 tipuri de halva.

Rezultatele verificării organoleptice și expertizei complexe sunt prezentate în tabelul 1 și tabelul 2.

Tabelul 1

Nr. crt.	Denumirea produsului	Aspect	Producătorul	Puncte acordate	Observații
1.	Rahat lucum cu susan		Ucraina	17	incluziuni de altă culoare
2.	Rahat lucum obișnuit		Turcia	20	gust dulce moderat, plăcut
3.	Rahat lucum cu funduc, fistic și cocos		Turcia	17	gust dulce suprasaturat, post gust prea îndelungat
4.	Cos-halva Ammya cu fructe		Ucraina	19	etichetare necorespunzătoare, termen de valabilitate depășit
5.	Cos-halva Zarina		Ucraina	16	etichetare necorespunzătoare, termen de valabilitate depășit
6.	Halva de floarea-soarelui „Victorița”		SC „Cont-Asistent” SRL, R. Moldova	20	corespunde după toate caracteristicile senzoriale
7.	Halva de floarea-soarelui cu vanilie		SA „Orlact”, or. Orhei, R. Moldova	18	consistență fărâmicioasă
Continuare Tabelul 1					
8.	Halva de susan „Tristar”		Ucraina	17	culoarea prea deschisă, consistență fărâmicioasă.
9.	Halva de floarea-soarelui cu zahăr „Drujovskaia”		Ucraina	19	corespunde după toate caracteristicile senzoriale
10.	Nuga Leverno-Teronni		Italia	18	etichetare necorespunzătoare cu traducere în rămână eronată - arahide nu se admit, dar acestea erau prezente; - fructele nu erau repartizate pe toată suprafața uniform; - suprafața lipicioasă

Tabelul 2

Indicii	Halva de floarea-soarelui „Victorița” (R.Moldova)	Halva de floarea-soarelui cu vanilie (R.Moldova)	Halva de susan „Tristar”	Halva de floarea soarelui cu zahăr „Drujovskaia”	Notă de corespundere
Umiditate, % max	2,8	3,4	1,6	2,2	Corespunde
Zahăr direct reducător, % max	3,41	11,34	9,92	10,47	Corespunde
Zahăr total, exprimat în zahăr invertit, % max	17,0	14,83	20,30	12,54	Corespunde
Grăsime, % min	32,6	28,9	28,4	30,7	Nu corespunde cu excepția primului tip de halva

Concluzii:

Sortimentul dulciurilor orientale a fost studiat în baza magazinelor rețelei comerciale „Fidesco”, fiind alcătuit din 2 grupe, 7 tipuri și 25 de varietăți. Indicii sortimentului la halva sunt: *anvergura* = 0,5; *profunzimea* = 0,4; *plenitudinea* = 0,55

În Republica Moldova din toată varietatea de dulciuri orientale pe plan industrial se produce doar halva. Actualmente sunt 4 întreprinderi producătoare de halva: SA „FRANZELUȚA”, SRL „Cont-Asistent”, SA „BUCURIA”, SA „Orlact”. Doar la comandă halva produce întreprinderea SRL „Multievo” (Chișinău).

Fabrica „ORLACT” SA este liderul pieței de halva din Moldova, cu o producție lunară de 350-400 tone, România, Germania și SUA.

Bibliografie:

- ГОСТ 30058- 95 Восточные сладости типа мягких конфет. Общие технические условия.
- ГОСТ 6502-94. Халва. Общие технические условия.

MANAGEMENTUL ACHIZIȚIILOR ÎN CADRUL PROIECTELOR FINANȚATE DIN SURSELE BĂNCII MONDIALE

Masterand Cezar CAPTACIUC, AA141M

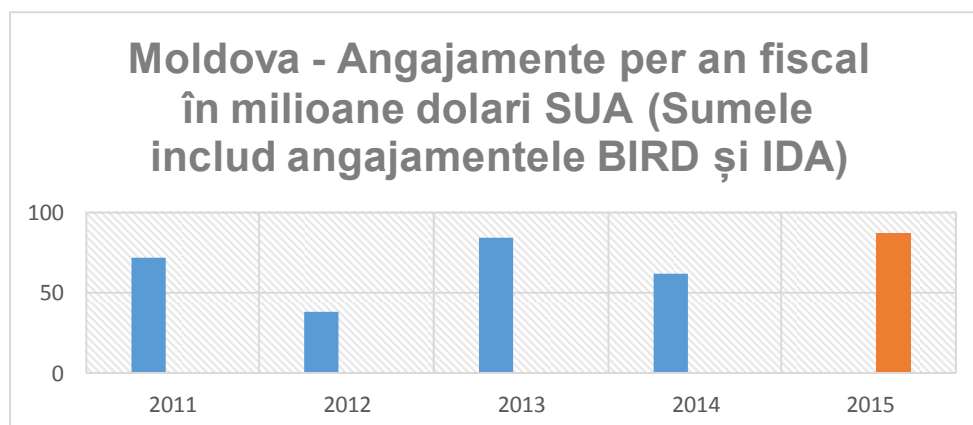
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Gheorghe ȚURCANU, ASEM

Procurement Management under World Bank financed projects is an analysis of the procedures which determined the efficient spending of the project resources and assured the procurement of the right product at the right quantity of the right quality at the right price for the right place at the right time.

Banca Mondială este o bancă susținută cu finanțări internaționale care oferă asistență financiară (credite, granturi) și tehnică țărilor în curs de dezvoltare¹.

¹ http://ro.wikipedia.org/wiki/Banca_Mondial%C4%83

Angajamentele Republicii Moldova față de Banca Mondială sunt în creștere, fiind redate în tabelul de mai jos¹.



Managementul Achizițiilor în cadrul proiectelor finanțate din sursele Băncii Mondiale prezintă un ansamblu de proceduri, care permit procurarea de bunuri, lucrări și servicii la cel mai avantajos preț și de o înaltă calitate, având ca scop eficientizarea cheltuielilor efectuate în cadrul proiectelor.

Managementul Achizițiilor are la bază următoarele obiective:

- Economic – cantitatea corectă la calitatea corectă și la prețul corect în locul și momentul potrivit;
- Eficacitate – funcționează în timp util, cu un minim de birocrație, răspunzând la nevoile utilizatorului final;
- Corectitudine – oferă oportunitate tuturor ofertanților eligibili de a furniza bunuri, lucrări și servicii;
- Transparență – un sistem de reguli și mecanisme bine determinate pentru transparența decizională.

Pentru o înțelegere mai amplă a sistemului de management a achizițiilor vom analiza acest sistem de management în cadrul proiectului „Prevenirea hepatitelor B și C în Moldova”, grant oferit de Fondul de Dezvoltare Socială al Japoniei (JSDF) prin Banca Mondială.

Proiectul „Prevenirea hepatitelor B și C în Moldova” a fost implementat în perioada mai 2009 – aprilie 2012 de către Centrul pentru Politici și Analize în Sănătate. Volumul finanțării fiind de 1,38 mil. dolari SUA². Printre activitățile cele mai importante din cadrul proiectului enumerăm următoarele:

1. Campania de comunicare pentru grupuri vulnerabile și cele cu risc sporit de infectare;
2. Promovarea rolului și responsabilității comunităților în prevenirea hepatitelor B și C;
3. Dezvoltarea unei rețele durabile a serviciilor de consiliere și testare voluntară (CTV);
4. Elaborarea și implementarea unui mecanism de monitorizare și evaluare a calității serviciilor CTV;
5. Promovarea donării de sânge voluntare și neremunerate;
6. Perfecționarea sistemului de management al calității a serviciului de transfuzie a sângelui;
7. Promovarea utilizării clinice efective a sângelui și componentelor sanguine.

Managementul achizițiilor începe de la înțelegerea ciclului de achiziții care poate fi

¹ <http://www.worldbank.org/ro/country/moldova>

² Activity Report of „Preventing Hepatitis B and C in Moldova” project financed by Japan social development fund, administered by the World Bank.

reprezentat grafic în felul următor:



Planificarea achiziției – are forma unui tabel aprobat de Banca Mondială unde se indică tipul de achiziție, metoda de selecție, bugetul disponibil cât și distribuirea în timp a procesului de licitație.

Definirea necesităților – determinarea tipului, cantității și a specificațiilor tehnice a produselor, caietului de sarcini pentru lucrări și/sau termenilor de referință pentru servicii.

Procesul de licitație – acesta variază în dependență de metodele de achiziție pe care le vom prezenta mai jos.

Evaluarea și Selectarea – analiza ofertelor (preț, tehnic, financiar), corespunderea acestora la termenii de referință, caietul de sarcini, specificațiile tehnice.

Acordarea Contractului – după aprobarea de către BM a raportului de evaluare și a recomandării pentru acordare de contract are loc negocierea și semnarea contractului.

Gestionarea Contractului – coordonarea activităților, suport documentar, recepționarea produselor/ serviciilor sau lucrărilor, efectuarea plății.

Pentru demararea oricărui ciclu de achiziție în cadrul acestui proiect este important de determinat tipul și metoda de achiziție. Ca tipuri putem distinge:

- ☐ Achiziții de Bunuri – materiale, produse, echipamente etc.
- ☐ Achiziții de Lucrări – construcții, reparații, renovări
- ☐ Achiziții de Servicii (fizice și consultanță)

În cadrul proiectului au avut loc achiziții de bunuri și servicii, însă au lipsit achizițiile de lucrări.

Printre cele mai des utilizate metode de achiziție pentru bunuri, lucrări și servicii altele decât cele de consultanță putem menționa¹:

- ✓ International Competitive Bidding (ICB) – această metodă este utilizată pentru achiziții mari la nivel internațional;
- ✓ Limited International Bidding (LIB) – este, în esență același ICB doar că ofertanții sunt invitați direct fără publicarea procesului;
- ✓ National Competitive Bidding (NCB) – este procedura utilizată în mod normal pentru achizițiile din țara unde ofertanții străini puțin probabil să fie cointeresați;
- ✓ Shopping – este o metodă de achiziție bazată pe compararea ofertelor de preț obținute de la minim trei furnizori (în cazul de bunuri) sau contractori (în cazul de lucrări) pentru asigurarea prețurilor competitive. Este o metodă adecvată pentru procurarea bunurilor ușor disponibile sau mărfurilor standard sau lucrărilor de

¹ http://siteresources.worldbank.org/INTPROCUREMENT/Resources/Procurement_GLS_English_Final_Jan2011_revised_July1-2014.pdf

valoare mică (de obicei valoarea estimativă a contractului nu depășește 100 000 USD);

- ✓ Direct Contracting (DC) – procurarea directă, fără parcurgerea procesului de selectare, se poate aplica în cazul unui contract existent pentru bunuri sau lucrări ce poate fi prelungit pentru produse suplimentare, standardizarea de echipamente sau piese de schimb, pentru a fi compatibil cu echipamentele existente, echipamentele necesare care pot fi obținute doar dintr-o sursă unică sau în cazuri excepționale, cum ar fi dezastre naturale.

Iar printre metodele utilizate pentru achiziționarea serviciilor de consultanță menționăm¹:

- ✓ Quality and Cost-Based Selection (QCBS) – această metodă de selecție are la bază un proces competitiv, care ea în considerație atât calitatea propunerii, cât și costul serviciilor. Cost ca un factor de selecție vor fi utilizate judicios. Ponderea relativă acordată calității și costului va fi determinată pentru fiecare caz separat în funcție de natura sarcinilor:

Quality – Based Selection (QBS) – metodă utilizată pentru sarcini complexe sau extrem de specializată unde este dificil să determini termenii de referință sau sarcini care pot fi efectuate în moduri semnificativ diferite ceea ce ar face propunerile incomparabile.

- ✓ Least-Cost Selection (LCS) – această metodă se utilizează pentru serviciile standarde sau de rutină unde există standarde și practici bine stabilite. În conformitate cu această metodă, se stabilește un prag minim de calificare. Conform acestei metode, consultanții ce acumulează punctajul minim de calificare vor concura doar în baza costului.
- ✓ Consultant's Qualification (CQ) – această metodă poate fi utilizată pentru contracte mici unde pregătirea și evaluarea propunerilor competitive nu este justificată. Praguri de „mic” se stabilește în fiecare caz separat, ținând seama de natura și complexitatea misiunii, dar nu trebuie să depășească 300.000 dolari SUA.
- ✓ Individual consultants (IC) – utilizată pentru contractarea individualilor când contractarea unei companii cu echipă de experți nu este justificată.
- ✓ Single-Source Selection (SSS) – Selecția din sursă unică de consultanți nu oferă beneficiile concurenței în ceea ce privește calitatea și costurile, lipsit de transparență în selectare și ar putea încuraja practici inacceptabile. Prin urmare, această metodă este utilizată numai în excepționale.

Concluzii

Acest ansamblu de proceduri a redus cheltuielile pe proiect cu 389 941,84 USD, de la 1 413 760,00 USD la 1 023 818,16 USD, ceea ce constituie 27,58% din bugetul alocat, dând dovadă de un bun management al achizițiilor. Totodată a permis achiziționarea de produse și servicii la cel mai mic cost și cea mai bună calitate în perioada și cantitatea necesară, asigurând utilizarea fondurilor alocate în conformitate cu obiectivele și activitățile proiectului.

Printre punctele forte menționăm prezența mecanismelor și a procedurilor bine determinate, suportul BM, documentele standarde de licitație și un mecanism bine stabilit de pre și post avizarea a achizițiilor.

Printre recomandările către sistemul de management al achizițiilor analizat vom propune diminuarea pragurilor bănești pentru metodele de achiziții „Shopping” și „Consultant's Qualification” întrucât aceste metode sunt cu transparență decizională redusă, oferă spațiu de manevră și încurajează practici inacceptabile. Totodată, ar fi binevenită elaborarea unui alt set

¹

http://siteresources.worldbank.org/INTPROCUREMENT/Resources/Consultant_GLS_English_Final_Jan2011_Revised_July1_2014.pdf

alternativ de documente simplificate de licitație pentru metodele „International Competitive Bidding” și „Quality and Cost-Based Selection (QCBS)” ce ar permite utilizarea acestor metode pentru contractele de valoare mică. Ar fi binevenită, la fel, examinarea posibilității de diminuare, în unele cazuri, a timpului acordat pentru pregătirea ofertelor de către furnizori, fapt ce ar eficientiza procesul de achiziție. Iar pentru a ne asigura că prețurile obținute la licitație sunt competitive pe piață propunem introducerea unui nomenclator al prețurilor unde vor fi indicate prețurile de referință pentru produsele similare.

În cele din urmă, dar la fel de important, considerăm a fi necesară informarea sectorului privat despre regulile de participare în procesul de achiziții, metodele, tipurile cât și modul de completare a documentelor de licitație, întrucât ofertații, în multe cazuri nu sunt familiarizați cu aceste procese și prezintă oferte incorecte sau incomplete ceea ce deseori duce la disqualificarea ofertantului.

Bibliografie:

1. Guidelines: Procurement of Goods, Works, and Non-Consulting Services under IBRD Loans and IDA Credits & Grants January 2011 Revised July 2014
2. Guidelines: Selection and Employment of Consultants under IBRD Loans & IDA Credits & Grants by World Bank Borrowers January 2011 Revised July 2014
3. Activity Report of „Preventing Hepatitis B and C in Moldova” project financed by Japan social development fund, administered by the World Bank.
4. Operation Manual of Center for Health Policies and Studies.
Procurement Environment under World Bank financed projects. Modules 1 to 4.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Магистрант Андрей ЛИСОВ,
Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины
Экономический факультет, 1 год обучения
Научн. рук.: К.э.н., доцент О.В. ПУГАЧЕВА*

Аналитическая обработка экономической информации очень трудоемка сама по себе и требует большого объема разнообразных вычислений. С переходом к рыночным отношениям потребность в аналитической информации значительно увеличивается. Это связано прежде всего с потребностью разработки и обоснования стратегических планов предприятий, комплексной оценки эффективности краткосрочных и долгосрочных управленческих решений [1, с. 61]. В связи с этим автоматизация аналитических расчетов стала объективной необходимостью.

Современные информационные технологии позволяют целиком автоматизировать обработку всех экономических данных, в том числе и по аналитической работе. Роль автоматизации аналитических расчетов заключается в следующем:

- повышается продуктивность работы экономистов-аналитиков, через освобождение от технической работы;
- более глубоко и всесторонне исследуются экономические явления и процессы, более полно изучаются факторы и выявляются резервы повышения эффективности производства;
- повышаются оперативность и качество анализа [2, с. 75].

Автоматизация аналитических расчетов и сам анализ деятельности предприятий поднялись на более высокий уровень с применением ЭВМ, для которых характерны

высокая производительность, надежность и простота эксплуатации, наличие развитого программного обеспечения, диалогового режима работы, низкая стоимость и др. На их базе создаются автоматизированные рабочие места (АРМ) бухгалтера, экономиста, финансиста, аналитика и т.д. ЭВМ, соединенные в единую вычислительную сеть, позволяют перейти к комплексной автоматизации аналитической работы.

Автоматизированное рабочее место аналитика – это совокупность информационно - программно-технических ресурсов, обеспечивающих автоматизацию аналитических расчетов [3, с. 35]. Необходимым условием создания АРМ аналитика является наличие технической базы (персональных ЭВМ), базы данных о хозяйственной деятельности предприятия, базы знаний (методов и методик анализа) и программных средств, позволяющих автоматизировать решение аналитических задач.

Создание АРМ аналитика требует решения многих организационных вопросов, связанных с методическим, техническим, программным и информационным обеспечением.

Методическое обеспечение представляет собой систему общих и частных методик проведения анализа.

Техническое обеспечение включает комплекс технических средств, предназначенных для работы информационной системы: компьютеры любых моделей, устройства сбора, накопления, обработки, передачи и вывода информации, устройства передачи данных и линий связи и др.

В состав программного обеспечения входят общесистемные и специальные программные продукты.

К общесистемному программному обеспечению относятся универсальные программы, предназначенные для обработки любой информации, например пакеты для статистической обработки данных, для решения оптимизационных задач.

Специальное программное обеспечение включает совокупность программ, разработанных для конкретной предметной области (в данном случае для решения конкретных аналитических задач). Это могут быть программы локальные и комплексные.

Локальные программы предназначены для многократного решения однотипных задач.

Программа комплексного анализа, охватывающая все стороны деятельности предприятия, включает целую систему взаимосвязанных задач. Для ее разработки требуется:

- постановка и описание задач комплексного экономического анализа;
- разработка алгоритмов и моделей решения аналитических задач;
- разработка новой информационной системы, создание баз данных для АРМ аналитика;
- разработка машинных программ решения задач аналитической работы на алгоритмических языках ЭВМ;
- внедрение АРМ аналитика в практику управления производством.

Эффективность АРМ аналитика во многом зависит от совершенства методик анализа, от того, в какой степени они соответствуют современным требованиям управления производством, а также от технических возможностей ЭВМ [4, с. 211].

Таким образом, достижения в отрасли интегральной электроники, расширение ресурсной возможности и функционального совершенства ЭВМ создают реальные условия для углубления экономических исследований, позволяют шире использовать оптимизационные методы решения аналитических задач и на их основе разрабатывать и принимать оптимальные управленческие решения.

Литература:

1. САВИЦКАЯ, Г.В. *Анализ хозяйственной деятельности предприятия.* / Г.В. Савицкая – М.:ИНФРА-М, 2006. – 400 с.
2. Экономика торгового предприятия. Торговое дело. / Л. А. Брагин и др.; под ред. Брагина Л. А. – М.: Инфра-М, 2004. – 314 с.
3. Популярная экономическая энциклопедия / В. С. Автономов, О. Т. Богомолов, С. П. Глинкина, А. П. Горкин; гл. ред. Некипелов А.Д. – М.: Большая российская энциклопедия, 2001. – 367 с.
4. Экономика и организация деятельности торгового предприятия / Л.А. Калинина, Г.В. Михайлова, Р.И. Евич, М.М. Астафьева; под ред. Соломатина А. Н. – М.: ИНФРА-М , 2005. – 295 с.

Partea a II-a. STUDENȚI

Facultatea „CIBERNETICĂ, STATISTICĂ ȘI INFORMATICĂ ECONOMICĂ”

ROLUL MATEMATICII DISCRETE ÎN DEZVOLTAREA SISTEMELOR INFORMATICE

*Stud. Ana DIACONU, stud. Mariana LOZOVANU, anul II,
Facultatea „Cibernetică, Statistică și Informatică Economică”
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Anatol GODONOAGĂ, ASEM*

Matematica discretă este o parte a matematicii ce se ocupă de studierea obiectelor discrete (prin noțiunea discretă se subînțelege conținutul elementelor distincte și neconectate). Printre multiplele probleme ce ar putea fi rezolvate cu ajutorul matematicii discrete ar fi:

- Câte căi sunt pentru a alege o parolă validă într-un sistem informatic?
- Există conexiune între 2 calculatoare într-o rețea?
- Cum poate fi identificat un mesaj de email, dacă e spam?
- Câte adrese IP valide există?; etc.

Conceptele matematicii discrete sunt utilizate la studierea și descrierea obiectelor și problemelor din asemenea ramuri ale informaticii, cum ar fi: teoria algoritmilor, limbajele de programare, criptografia, dezvoltarea softului etc. În schimb, implementarea calculatoarelor aplică cunoștințele matematicii discrete în rezolvarea problemelor reale, precum cele din domeniul economiei, cercetărilor operaționale etc.

În continuare, vor fi enumerate unele compartimente ale matematicii discrete și aportul acestora în domeniul informaticii.

1. Teoria grafurilor și Rețelele informatice

Grafurile sunt structuri discrete formate din noduri și muchii interconectate între ele, reprezentând unele dintre principalele obiecte în studiul matematicii discrete. Aproape în orice domeniu, se întâlnesc probleme ce pot fi rezolvate utilizând limbajul grafurilor. O rețea informatică reprezintă un ansamblu de computere interconectate prin intermediul canalelor de comunicație. Putem reprezenta locațiile centrelor de calcul prin noduri, iar canalele de comunicare prin muchii.

Grafurile prezintă o importanță imensă în informatică: schema logică a unui program se poate descrie printr-un graf orientat, în care o instrucțiune sau un bloc de instrucțiuni este reprezentat printr-un nod, iar muchiile direcționate reprezintă calea de execuție.

Grafurile pot fi folosite pentru reprezentarea relațiilor dintre oameni, apelurile numerelor de telefoane, legăturile dintre site-uri web.

2. Algebra Booleană și Sistemele informatice

Algebra Booleană deține un rol important la constituirea (codificarea) datelor de intrare și de ieșire a anumitor dispozitive. Sistemele informatice servesc pentru introducerea datelor atât manual, cât și în mod automat, pentru stocarea și prelucrarea acestor date, precum și la extragerea informației necesare.

Spre exemplu, circuitele elementare în calculatoare, precum și în alte dispozitive electronice mai complexe care dispun de inputuri și fiecare semnal, de intrare fiind 0 sau 1, și la fel dispun de outputuri care, de asemenea, sunt reprezentate de cifrele 0 și 1. Operația unui circuit este definită de o funcție booleană ce specifică o valoare de ieșire pentru fiecare set de intrări. Primul pas în construirea unui circuit constă în prezentarea funcțiilor sale booleene, printr-o expresie logică construită, folosind operațiile de bază ale algebrei booleene.

3. Combinatorica și Informatica

Combinatorica studiază modul în care elementele unei mulțimi pot fi combinate sau aranjate. De exemplu, dacă e necesar de indicat numărul de succese la producerea unui experiment și numărul tuturor cazurilor posibile; sau de indicat numărul de operații efectuate de un algoritm pentru a studia complexitatea lui – probleme importante în informatică – acestea se soluționează folosind instrumentarii ale analizei combinatoriale. Astfel, combinatorica se utilizează la calcularea numerelor diferite de telefoane posibile ce ar putea fi folosite în cadrul unei companii, unei țări; la evaluarea numărului de parole admisibile pe un sistem informatic ș.a. Un alt exemplu important din combinatorică îl constituie generarea tuturor aranjamentelor de un anumit tip. Aceasta din urmă este foarte importantă în producerea unor simulări pe calculator.

4. Logica și inteligența artificială

Logica este bazată atât pe elementele matematicii, cât și pe cele automatizate. Are aplicații practice în proiectarea mașinii de calcul, inteligența artificială, programarea calculatoarelor, limbajele de programare și alte domenii din informatică. Aici considerăm că ar fi binevoite niște exemple practice, bunăoară:

- Deep Blue, un computer de la firma IBM care joacă șah, l-a învins pe campionul mondial la șah;
- Optical Character Recognition (OCR) – recunoașterea automată a scrisului de tipar sau de mână;
- Voice Recognition – recunoașterea acustică a vorbirii naturale (recunoașterea verbală).

5. Teoria numerelor și Criptografia

Teoria numerelor joacă un rol-cheie în criptografie-metodă de transformare și transferare a informației, astfel, încât să se asigure validitatea și securitatea acesteia. Teoria numerelor reprezintă baza multor cifruri și parole clasice care criptează mesajele prin schimbarea fiecărui caracter sau grup de caractere cu un alt caracter/grup de caractere diferite.

6. Algebra relațională și Bazele de date

Algebra relațională face parte din compartimentul matematicii discrete și, totodată, se află la baza creării și întreținerii bazelor de date. Limbajele relaționale utilizate în procesul de lucru cu bazele de date reprezintă interpretări de algebră relațională. În contextul respectiv, algebra relațională se pronunță ca un limbaj ce sugerează sistemului logico-analitic, cum să construiască relații complexe utilizând una sau mai multe relații deja existente. În prezent, cel mai utilizat limbaj relațional pentru interogarea bazelor de date este SQL. E de remarcat faptul că acesta, preponderent, operează cu elementele algebrei relaționale.

Concluzie:

Matematica discretă reprezintă suportul teoretic al informaticii și contribuie, în mod esențial, la dezvoltarea acestei importante direcții de activitate umană.

MODELAREA ȘI SIMULAREA SISTEMELOR CIBERNETICE: UNELE ASPECTE TEORETICE ȘI APLICATIVE

Stud. Ioana BENEĂ, anul III, gr. INF-121

Facultatea „Cibernetică, Statistică și Informatică Economică”

Cond. șt.: Dr. conf. univ. Anatol GODONOAGĂ, ASEM

Un sistem cibernetic dinamic poate fi expus, printr-un model continuu sau discret, cu anumite elemente fundamentale. Reprezentarea, printr-un **model continuu**, presupune să fie definite:

1. $\frac{dx}{dt} = f(x, u, t)$ – ecuația de dinamică a sistemului;
2. $t_0; x_0 = x(t_0)$ – condițiile inițiale, ce denotă momentul inițial de timp și starea sistemului, în momentul inițial, corespunzător;
3. Condițiile finale, care indică momentul final de timp t_f și X_f – „ținta” sau mulțimea stărilor „dorite” pentru sistemul dat la momentul final;
4. Comenzile acceptate de către sistem, notate cu $u(t)$, ce iau valori dintr-o mulțime U sau $U(t)$;
5. Performanța sistemului $R_c = R\{U(t)\} = \int_{t_0}^{t_f} I(x(t), u(t), t)dt + F(x_f, t_f)$, ce urmează a fi optimizată în raport cu funcțiile de comandă.

Reprezentarea, printr-un **model discret**, presupune:

1. Ecuația de dinamică, de forma $x_{t+1} = f_c(x_t, u_t)$;
2. Condițiile inițiale, t_0 ; și x_0 , care este echivalent cu $x(t_0)$;
3. t_f – momentul final de timp și X_f – starea sistemului la momentul final de timp;
4. Comenzile admisibile $u(t)$ care aparțin mulțimii U ce se consideră cunoscută;
5. Funcția de performanță, de forma $\sum_{t=t_0}^{t_f-1} I(x(t), u(t), t)dt + F(x_f, t_f)$, ce urmează a fi optimizată pe mulțimea U .

În continuare, se presupune că, fiind dat un model continuu, acesta se „discretizează” cu un anumit pas $\Delta t = \frac{t_f - t_0}{N}$ și, conform metodei Euler de soluționare numerică a ecuațiilor diferențiale, ecuația de dinamică a modelului continuu se „echivalează” cu ecuația de recurență: $x_{t+\Delta t} = x_t + f(x_t, u_t, t) \times \Delta t$, iar performanța sistemului R_c se aproximează cu R_d de forma $R_d = \sum_{t=t_0}^{t_f-\Delta t} I(x_t, u_t, t) + F(x_N, t_N)$, (unde t parcurge toate valorile intermediare succesive $\{t_0 + \Delta t, t_0 + 2\Delta t, \dots, t_0 + \Delta t = t_N\}$).

Pentru studiul și soluționarea modelelor dinamice (în formă discretă), a fost proiectat un produs-program, care operează cu funcții de comandă de forma $u(t) = \varphi(v, t)$, unde $t_0 \leq t \leq t_N$, iar $v \in V$, care este o mulțime a resurselor de control. Pentru simplitate, fie că $v = (v_1, v_2)$ este un vector bidimensional și mulțimea $V = \{v = (v_1, v_2) \mid v_1 \leq \bar{v}_1, v_2 \leq \bar{v}_2\}$, reprezentarea poate fi observată în figura 1.

Fiind definit sistemul cibernetic, se simulează o serie de observații independente $\tilde{v}_1, \tilde{v}_2, \dots, \tilde{v}_p, \dots, \tilde{v}_L$ – uniform distribuite pe V . Astfel, fiecărui set V îi corespunde, în mod univoc, comanda de natură aleatorie

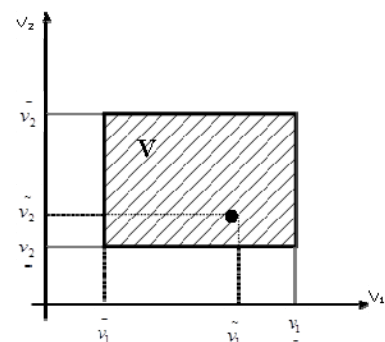


Figura 1

$\hat{u}^l(t) = \varphi(\hat{v}^l, t)$, $l = 1, 2, \dots, L$. Comanda $\hat{u}^l(t)$ generează traiectoria de „evoluție” $\hat{x}_{t+1}^l = \hat{x}_t^l + f_t(\hat{x}_t^l, \hat{u}_t^l, t)$, $l = 1, 2, \dots, L$. Astfel, fiecărei valori concrete $u(t)$ îi corespunde o valoare concretă a performanței modelului discret.

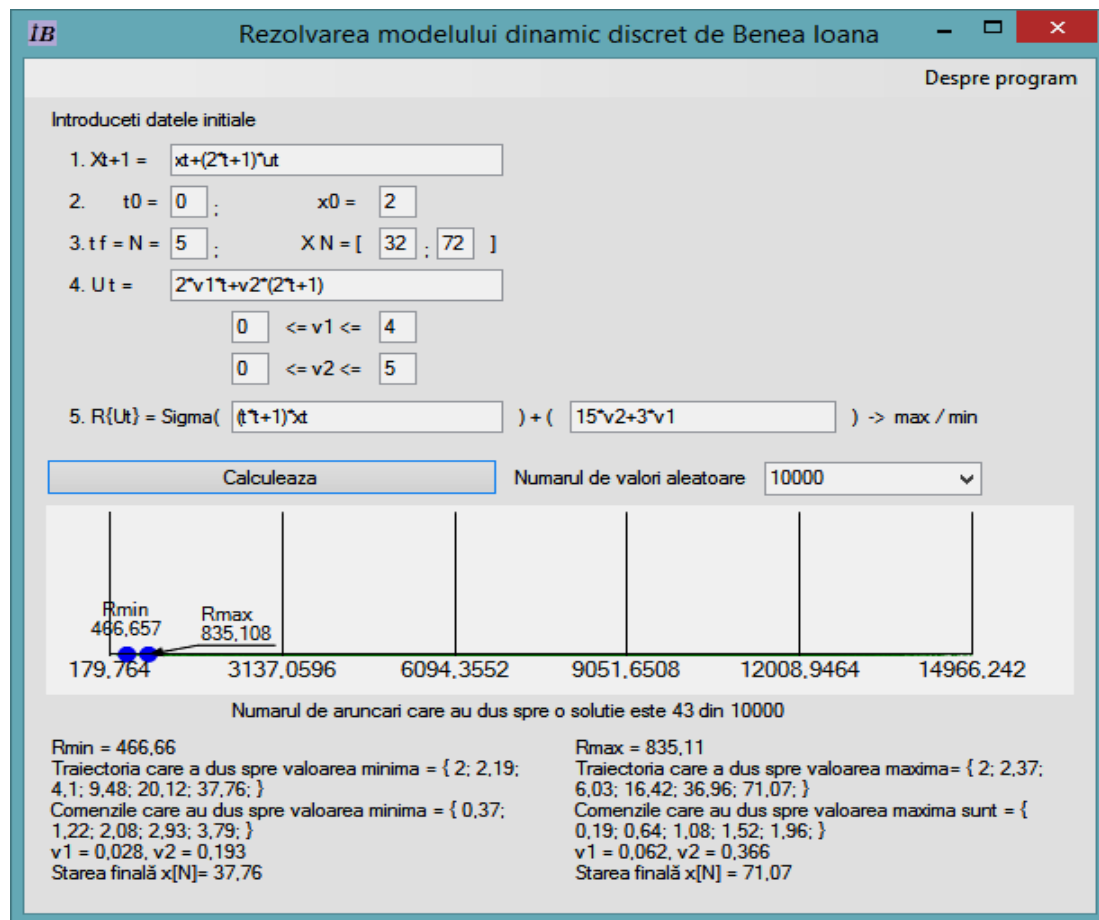


Figura 2. Interfața aplicației elaborate cu un exemplu concret rezolvat

Rezolvarea analitică a modelelor reale se confruntă cu mari dificultăți, de aceea, discretizarea modelelor continue, în simbioză cu simularea, oferă largi posibilități în reducerea acestor dificultăți. Aplicația elaborată, primind datele de intrare, rezolvă modelul discret, în mod automat, afișând rezultatele într-o manieră grafică interactivă. În figura 2, este ilustrată interfața aplicației cu datele de intrare și rezultatul rezolvării unui exemplu concret.

Pașii de determinare a controlabilității sistemului sunt: verificarea corectitudinii datelor, calcularea lui x_t , $t = 1, \dots, N$, evaluarea traiectoriei de evoluție, estimarea intervalului pentru $\hat{x}_N$ și identificarea elementelor comune ale mulțimilor $\hat{x}_N$ și x_N din condițiile problemei.

Pentru a rezolva problema, aplicația recursiv:

1. Determină componentele vectorului simulat V ca variabile aleatorii uniform repartizate, folosind formula: $\hat{v}_t^l = \hat{r}_t \times (\bar{v}_t - \underline{v}_t) + \underline{v}_t$, $i=1,2$, unde $\hat{r}_t$ este o valoare „pseudo-aleatorie” cu repartiție uniformă pe intervalul $(0,1)$;
2. Calculează R_d ;
3. Determină dacă starea finală x_N corespunzătoare este admisibilă;
4. Memorizează valoarea lui R .

În final, dintre toate variantele care duc spre țintă, sunt selectate cele reprezentative (maximă, minimă etc.).

Referințe bibliografice:

1. SCARLAT Emil, CHIRIȚĂ Nora. *Cibernetica sistemelor economice*. Editura Economică, București, 2014, ISBN 978-973-709-705-7
2. GEORGESCU V. *Analiza, simularea și optimizarea asistată de calculator a sistemelor cibernetico-economice*. Editura Reprograph, Craiova, 2000, ISBN 973-8097-34-5

ASPECTE TEORETICE ȘI PRACTICE PRIVIND REALIZAREA UNUI WEBSITE ÎN BAZA PLATFORMEI WORDPRESS

Stud. Ioana BENEĂ, anul III, gr. INF-121

Facultatea „Cibernetică, Statistică și Informatică Economică”

Cond. șt.: Prof. univ., dr. hab. Ilie COSTAȘ, ASEM

Termenul „Internet” provine din împreunarea artificială și parțială a două cuvinte englezești: „interconnected” – ceea ce înseamnă „interconectat” și cuvântul „network” care înseamnă „rețea”. Internetul este o rețea globală de computere conectate între ele. Utilizând un plan oferit de unul din furnizorii de servicii Internet, oricine se poate conecta la această rețea globală. Pentru a avea acces la conținutul din Internet este necesară a utilizarea unuia dintre browserele existente, cele mai populare fiind Chrome, Internet Explorer, Firefox, Safari și Opera. Conținutul Internetului reprezintă o colecție de website-uri, care sunt, de fapt, niște sisteme informatice simple cu interfață grafică dinamică. Noțiunea de „site web” desemnează o grupă de pagini web multimedia, conținând texte, imagini fixe, animații ș.a., accesibile în Internet, având o temă anume, și fiind conectate între ele prin „hiperlinkuri”. La momentul actual, există circa 1 miliard de site-uri active în lume, și circa 3 miliarde de site-uri inative.

Metodele de elaborare a site-urilor includ:

- **Metoda directă**, aceasta fiind prima și cea mai veche, ea implică crearea site-ului în modul cel mai brut, prin intermediul culegerii directe a codului, într-un editor textual, și asigurarea tuturor celorlalte funcționalități în mod manual. Această metodă este una clasică, dar anevoioasă. Folosirea ei necesită cunoștințe avansate în programare.
- **Folosirea unei platforme ajutătoare de tip desktop**, care are algoritmi automatizați ajutători, ce ușurează munca programatorului. Printre astfel de platforme, pot fi enumerate: „Adobe Dreamweaver”, „Amaya”, „Rapidweaver”, „Microsoft Expression Web”, „Microsoft SharePoint Designer” și multe altele.
- **Metoda utilizării unei platforme web**, care devine tot mai populară, deoarece este simplă și nu necesită cunoștințe profunde în programare, însă, adesea, implică cheltuieli ridicate. Cele mai populare platforme de acest tip sunt: WordPress, Drupal, Joomla, MoveableType, Radiant, TypePad, ExpressionEngine, LightCMS, Frog CMS, ClickCMS, Xoops, Magento ș.a.

WordPress este o platformă de tip **open source** pentru crearea și întreținerea site-urilor web și a blogurilor. Aceasta este o platformă de tip **CMS** (tradus din engleză „sistem de administrare a conținutului”). Platforma este scrisă în limbajul **PHP**, folosind pentru gestionarea bazelor de date sistemul **MySQL**. Dispune de un sistem de șabloane scrise în limbajele **HTML** și **CSS**.

Software-ul de bază al acestuia este construit de către sute de voluntari din comunitate, fiind disponibile mii de plugin-uri și teme pentru a transforma site-ul dorit în aproape orice poate fi imaginat. Apărută în 2003, momentan, circa 18% din Internet sunt alimentate de către Wordpress, având în vedere că doar 30% folosesc CMS-uri. Conurenții principali WordPress ocupă de zeci de ori mai puțin din piața CMS-urilor.

În urma cercetării, au fost constatate următoarele avantaje ale platformei date:

- Aceasta este sută la sută **gratuită**, adoptând sistemul de donații benevole pentru voluntarii care au lucrat asupra softului. Orice persoană poate deveni un astfel de voluntar pentru a beneficia de donațiile ulterioare. Cu alte cuvinte, platforma dată asigură nenumărate locuri de muncă virtuale bazate pe voluntariat remunerat.
- Ea asigură un **design atractiv**. Cam la 2-3 săptămâni, apar versiuni noi pentru a asigura confortul maxim vizual și funcțional.
- Faptul că WordPress este un CMS face posibilă întreținerea site-urilor elaborate de către oricine, care se dedică: **nu este nevoie de programatori** pentru întreținere.
- WordPress include „**plugin**”-uri numeroase pentru toate necesitățile existente. Fiind 29.000 la număr și toate bazate pe sistemul de donații benevole, acestea asigură majoritatea necesităților oricărui beneficiar.
- Inițial, în engleză, WordPress este tradus în **40 de limbi**, inclusiv română și rusă.
- Dotat cu **optimizare SEO integrată**, ceea ce îl face și mai flexibil. De asemenea, are un **sistem anti-spam** integrat, pentru asigurarea securității.
- Este, în primul rând, utilizat pentru crearea site-urilor **pentru întreprinderi**.

Oricare lucru are și o latură mai puțin avantajoasă, la fel și platforma dată. Un punct slab constă în lipsa de unicitate, cauzată de aspectul universal al temelor și „plugin”-urilor, dar această deficiență neajuns poate fi compensată de niște cunoștințe mai aprofundate ale elaboratorului site-ului. Alt punct slab îl constituie faptul că unele „plugin”-uri sunt imperfecte: acestea fiind elaborate de voluntari ale căror competențe nu sunt cunoscute, ar putea avea defecțiuni. Acest inconvenient este compensat de numărul foarte mare de „plugin”-uri, astfel încât, dacă unul nu funcționează, atunci la sigur se va găsi altul mai bun. Numărul total de „plugin”-uri WordPress downloadate vreodată atinge circa 1 miliard.

În cadrul studiului dat, a fost elaborat un website prin intermediul WordPress. Elaborarea acestuia a durat circa 5 zile, iar rezultatul poate depăși o mulțime de așteptări: site-ul are integrat în el slideshow-uri, meniuri, pagini, articole, categorii, diverse subsisteme și alte elemente inovatoare.

În concluzie, poate fi constatat că platforma WordPress corespunde așteptărilor generate de renumele său și poate fi un punct bun de pornire atunci când un programator dorește să-și extindă cunoștințele sau atunci când o organizație are nevoie de un website elaborat utilizând o platformă ieftină și ușor de întreținut.

ASPECTE PSIHOLOGICE CA FACTOR DE INFLUENȚĂ A SOLUȚIILOR DE PROIECT LA ELABORAREA INTERFEȚEI PENTRU SISTEMUL DE E-GUVERNARE

*Stud.: Maria ONEA, anul III,
Facultatea „Cibernetică, Statistică și Informatică Economică”,
Cond. șt.: Dr. hab. prof. univ. Ilie COSTAȘ, ASEM*

Conform definiției, e-guvernarea presupune interacțiunea dintre guvern și cetățeni (G2C), cetățeni și guvern (C2G), guvern și mediul de afaceri (G2B), viceversa (B2G), instituțiile administrative și salariați (G2E), precum și între diverse domenii și departamente ale administrației (G2G) [1]. Această legătură reciprocă presupune, deci, o manipulare continuă asupra celor implicați și, deoarece predomină factorul uman, este foarte important ca, la elaborarea sistemelor informatice de guvernare digitală, pe lângă aspectele manageriale și tehnologice, să se acorde importanță și celui psihologic.

Unul din principalele motive, conform statisticii EUROSTAT (2006) [2], pentru care utilizatorii evită să beneficieze de oportunitățile oferite de e-guvernare, este complexitatea instrumentelor prin care se poate realiza e-participarea. Acest lucru este demonstrat și de faptul că utilizatorii, care folosesc sistemele informatice de e-guvernare, sunt persoane cu studii superioare și, preponderent, grupe de cetățeni activi cu vârsta cuprinsă între 25 și 55 de ani.

Aceste date confirmă faptul că există o anumită cultură necesară participării cetățenilor utilizatori în administrarea digitală. Deoarece sistemele de e-guvernare sunt concepute pentru spectrul cel mai larg de utilizatori, trebuie luat în considerare particularitățile definitorii ale acestora.

Latura psihologică care trebuie implementată în soluțiile de proiect a unei interfețe de e-guvernare poate cuprinde vaste aspecte, însă ele trebuie reduse la cele specifice acestui tip de site.

Fiind un site oficial, interfața acestuia trebuie să corespundă profilului instituției pe care o reprezintă. Totodată, trebuie să dispună de un grad mai ridicat de accesibilitate, decât alte tipuri de site-uri, din acest motiv, este necesar să fie structurată într-o formă cât mai simplă și să fie bine organizat pentru a permite o navigare cât se poate de facilă.

Este foarte important ca designul să fie degajat, ca să transmită o stare de serenitate utilizatorului, dat fiind faptul că 35% (2006) dintre utilizatori evocă drept motiv, pentru care se abțin de la utilizarea serviciilor de e-guvernare, lipsa contactului personal. Un design trebuie să devină familiar utilizatorului încă de la primul contact vizual. În acest caz, nu se utilizează activ elementele de grafică și animație, care distrag și, uneori, chiar sperie utilizatorii. Cel mai important aspect, în acest caz, este spectrul de culori utilizate. Specialiștii în psihologie recomandă utilizarea unei game monocromatice sau culori adiacente. Totodată, sunt preferabile nuanțele de albastru, verde sau gri pentru că conferă sobrietate și oficialitate întregului design.

În multe cazuri, utilizatorii asociază structura site-ului cu cea a unui ziar, mai ales în cazul când acesta are rol informativ, iar o interfață a unei instituții sau departament al acestuia trebuie să corespundă regulilor de redactare și amenajare a articolelor specifice acestora. În interfața Centrului de guvernare electronică, a fost admisă una din cele mai des întâlnite greșeli, gradul scăzut de lizibilitate a textului, care, pe fundalul unei animații active, sustrage utilizatorul de la informația importantă pe care acesta o conține.

Pentru a câștiga încrederea utilizatorului, este foarte important ca, pe lângă asigurarea securității datelor personale, el trebuie să fie convins că poate să găsească ajutor și consiliere în dificultățile pe care le pot întâlni în exploatarea serviciilor digitale. Serviciile de căutare nu sunt suficiente în cazul unui sistem informatic atât de complex, deoarece se manipulează date și informații de importanță națională.

Chiar dacă www.gov.md dispune de un feedback [3, 4], acesta nu presupune decât expedierea unui mesaj informativ ce nu ajută substanțial utilizatorul. Prezența unui centru de ajutor, unde ar putea găsi răspunsul la diverse întrebări și indicații concrete, precum și posibilitatea de a beneficia de exemple de formulare completate corect, sunt necesare pentru ca utilizatorii să devină mult mai încrezători în manipularea serviciilor online ale instituțiilor de administrare.

E-guvernarea este un sistem orientat spre utilizator. Acesta nu doar oferă informații pentru cetățeni, fiind unul din principalele obiective pentru care este implementat, dar în, același timp, prin intermediul acestuia se solicită informații de la cetățeni. Datele colectate au un rol important în prezentarea situației și statisticii naționale și nu numai. Ele trebuie să fie exacte și concrete. Aceste date, de multe ori, sunt solicitate de la persoane, care nu numai că sunt neinițiate în principiile de e-guvernare, dar nici nu dispun de cunoștințele și abilitățile solicitate în utilizarea de tehnologii informaționale. Acest lucru determină erori semnificative,

care fac ca imaginea, în ansamblu, despre un anumit domeniu să fie eronată. Este foarte important ca utilizatorii, care trebuie să apeleze la serviciile de e-guvernare, să dispună de instrucțiuni, la care pot apela în cazul unor neclarități. Trainingurile și lecțiile practice pot fi utile doar în cazul unei categorii de utilizatori puțin numeroase. Totuși, cele mai eficiente soluții rămân exemplele online, alături de instrucțiunile care explică etapele de realizare, precum și valorile predefinite în cazul unor formulare.

Republica Moldova, în ultimii ani, a avansat mult în ceea ce privește E-Government Development Index, poziționându-se, în 2014, pe poziția 66 din 193 de țări (conform UNPACS), totuși, această performanță și investițiile realizate nu își vor atinge obiectivul atâta timp, cât portalul național de guvernare digitală nu va satisface nu doar necesitățile, dar și dorința de a beneficia de acestea. Depășirea impedimentelor de natură psihologică, fiind foarte greu de realizat, necesită modificări în interfața sistemului digital național de guvernare pentru a reduce la minimum barierele, pe care le pot întâlni cetățenii în dorința lor de e-participare.

Bibliografie:

1. Data Center 2006 <http://unpan3.un.org/egovkb/en-us/Data/Country-Information/id/139-Republic-of-Moldova>;
2. E-government statistics 2014 http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/E-government_statistics;
3. <http://www.gov.md/ro>;
4. <http://egov.md/index.php/ro/>.

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ЦИФРОВОЙ ПОДПИСИ (ЭЦП) В УЧЕБНОМ ЗАВЕДЕНИИ

Stud. Ian CARLOVSKI, anul III, CSIE, ASEM
Stud. Stanislav CATRICI, anul III, CSIE, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Aureliu ZGUREANU

ЭЦП осуществляется за счет криптографического преобразования информации, в результате которого, получается подпись рабочего документа. Она основана на асимметричной системе шифрования (где шифровании закрытый ключ используется для подписи, а открытый – для идентификации). Шифруется, обычно, не весь документ, а только его хэш-сумма.

Электронная цифровая подпись, по аналогии с обычной, должна обладать такими свойствами как: уникальность, устойчивость к подделке, идентифицируемость, оперативность.

С помощью технологии ЭЦП можно:

- Осуществить контроль целостности передаваемого документа и защиту от подделки
- Определить авторство документа/сообщения.
- Сделать обмен информацией более надежным, оперативным.

ЭЦП сегодня широко применяется в различных сферах деятельности предприятий, государственных органов, в сфере услуг (в т.ч. и для оплаты). В докладе рассмотрен вариант возможного применения ЭЦП, когда подпись создается и действует исключительно внутри учебного заведения.

Внедрение ЭЦП открывает ряд возможностей для студентов, преподавателей и других работников учебного заведения, особенно в сочетании с другими

информационными технологиями. Например, может освободить студента от необходимости оформлять заявку на получение читательского билета, иметь при себе студенческий билет, упростить получение различных документов или, наоборот, составлении. В целом технология ЭЦП позволяет оптимизировать различные процессы, например, технологию безбумажного документооборота, или функционирование электронного кабинета.

Для применения ЭЦП в задачах, реализуемых на персональном компьютере, требуется: программа/интерфейс реализовывающая процесс подписи и непосредственно закрытый ключ. Помимо хранения его на ПК, распространено хранение закрытого ключа на специальных физических носителях (таких как usb-брелок или смарт-карта, которую также можно использовать как альтернативный студенческий билет с ID студента).

Для того чтобы осуществить возможность использования ЭЦП, требуется наличие определенной инфраструктуры, а именно инфраструктуры открытых ключей (PKI), включающей в себя: удостоверяющий центр (УЦ), сертификаты открытых ключей, закрытые ключи, список отозванных сертификатов.

Удостоверяющий центр (УЦ) – является основной частью инфраструктуры и т.н. доверенным лицом, то есть именно УЦ определяет каким подписям стоит доверять, а каким нет. УЦ регистрирует пользователей, хранит информацию о существующих, выдает, публикует сертификаты открытых ключей и список отозванных сертификатов. Наличие внутренней сети в университете, позволяет не зависеть от подключения к сети Интернет, при необходимости соединения с УЦ. Для каждого пользователя, формируется пара ключей: закрытый ключ (*private key*) и открытый ключ (*public key*). **Закрытый ключ** передается пользователю для хранения. Он не должен иметь возможности быть переданным, скопированным, или прочитанным напрямую. С помощью него в дальнейшем генерируется цифровая подпись. На основе **открытых ключей** создаются по стандартам (напр. X.509) сертификаты открытых ключей – документы, указывающие соответствие между открытым ключом и его владельцем. Сертификат должен содержать такую информацию как: сроки действия, алгоритм, открытый ключ, владелец и т.д. Если прошёл срок действия сертификата, или если закрытый ключ пользователя был скомпрометирован, необходимо произвести его замену (генерацию новой ключевой пары для данного пользователя), после чего нужно объявить старый сертификат недействительным, т.е. отозвать сертификат. Для этого существуют **списки отозванных сертификатов**.

У технологии ЭЦП также существуют свои сложности и недостатки на различных этапах её жизненного цикла (проектирование, внедрение, использование), такие как: регламентирование, разработку политики, документации, соответствие законодательству, затраты на приобретение оборудования/программного обеспечения, администрирование, реорганизация существующих инф. процессов, риски и угрозы безопасности.

Использование технологии ЭЦП внутри университета требует затрат определенных ресурсов: материальных, человеческих, временных, трудовых, особенно при использовании полного набора инструментов (физические носители/считыватели и т.д.).

Предложенный в работе вариант реализации технологии может использоваться только внутри заведения, в котором был разработан.

Выводы. Технология ЭЦП может быть использована в различных вариациях. Несмотря на возможные сложности и неудобства в реализации, технология ЭЦП позволяет реализовать или оптимизировать ряд задач, расширить набор используемых информационных технологий внутри учебного заведения в том числе.

REȚELE VIRTUALE PRIVATE

*Stud. Vasile NASTAS, anul III, CSIE, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Aureliu ZGUREANU*

În ziua de azi, organizațiile mari și mici trebuie să fie fiabile, rentabile și securizate prin diferite metode pentru a interconecta mai multe rețele, care ar permite diverse filiale ale unei companii și furnizorilor săi să se conecteze la rețeaua principală de la sediul acestei organizații.

Odată cu creșterea numărului de angajați, întreprinderile ajung la situația când sunt nevoite să elaboreze metode mai sigure, fiabile și rentabile pentru a conecta angajații, care lucrează în birouri mici, de acasă sau alte locuri de muncă la distanță, cu resursele de pe site-urile companiei. Securitatea devine o problemă atunci când se utilizează Internetul public pentru a desfășura o activitate de acest fel. În trecut, pentru a asigura o legătură privată între două puncte, se foloseau linii dedicate trasate prin cabluri, ceea ce avea multe vulnerabilități și costuri mari de producție, însă, odată cu dezvoltarea tehnologiilor informaționale o apărut noi metode, mult mai avantajoase și anume – *Rețelele virtuale private* (VPN). Ele sunt folosite pentru a asigura securitatea datelor pe Internet. Un VPN este folosit pentru a crea un tunel privat printr-o rețea publică. Datele sunt asigurate prin utilizarea criptării în acest tunel, care parcurge prin Internet și folosește autentificarea pentru protejarea datelor de accesul neautorizat.

IPsec este un standard IETF care definește modul în care un VPN pot fi configurate, în mod securizat, folosind Internet Protocol.

Caracteristicile IPsec pot fi rezumate, precum urmează:

- IPsec este un cadru de standarde deschise, care este algoritmul-independent.
- IPsec asigură confidențialitatea datelor, integritatea și autentificarea lor.
- IPsec acționează la nivelul rețea, protejează și autentifică pachetele IP.

VPN pot fi de tipul *site-to-site* și *Acces la distanță*.

Site-to-Site VPN. Un VPN este creat atunci când dispozitivele de pe ambele părți ale conexiunii VPN sunt configurate corespunzător. VPN rămâne static, iar gazdele interne nu au nicio cunoștință de faptul că există un VPN. Într-un VPN, traficul se transmite, în mod normal, prin TCP / IP, care, la rândul său, trece printr-o „poartă” VPN. Poarta de acces VPN este responsabilă pentru încapsularea și criptarea traficului de ieșire pentru tot traficul de pe un anumit site. Apoi Gateway-ul VPN trimite acest trafic printr-un tunel VPN pe Internet la locul-țintă. La primirea lui, se decriptează conținutul și se redirectionează pachetul către gazda-țintă în interiorul rețelei sale private. Site-to-site VPN se poate conecta la rețele întregi din fiecare parte, de exemplu, se pot conecta la o rețea filială sau la o rețea din sediul central al firmei. În trecut, pentru astfel de conectări, se folosea o linie de conexiune sau Frame Relay închiriate, ceea ce era foarte costisitor. Deoarece oricine are acum acces la Internet, astfel de conexiuni pot fi înlocuite cu site-to-site VPN.

Un **VPN cu acces de la distanță** sprijină nevoile utilizatorilor de telefoane mobile pentru extranet, cu trafic de consumer-to-business. Un VPN cu acces de la distanță se creează atunci când VPN nu este configurat static și poate fi activat și dezactivat. VPN cu acces de la distanță este susținut de o arhitectură client/server, unde clientul VPN are acces securizat la rețeaua companiei prin intermediul unui dispozitiv cu funcția de server VPN.

VPN cu acces la distanță sunt utilizate pentru a conecta gazdele individuale, care trebuie să acceseze în siguranță prin Internet rețeaua companiei lor. Conectarea la Internet a utilizatorilor se face, de obicei, prin intermediul unui DSL sau al unei conexiuni de bandă largă prin cablu sau fără fir. Poate fi necesar să fie instalat Software-ul client VPN pe dispozitivul final al utilizatorului mobil; de exemplu, fiecare gazdă poate avea AnyConnect

Mobility Secure software client instalat. Când gazda încearcă să trimită orice tip de trafic, software-ul client AnyConnect VPN încapsulează și criptează acest trafic. Datele criptate sunt apoi transmise prin Internet la granița rețelei destinație. La recepție, VPN gateway-ul prelucrează datele în același mod ca și în cazul site-to-site VPN. Există două metode principale pentru implementarea VPN cu acces la distanță: Secure Sockets Layer (SSL) și IP Security (IPsec).

Beneficiile VPN: reducerea costurilor, scalabilitate, compatibilitate cu tehnologie de bandă largă, securitate.

Neajunsurile VPN: necesitatea de cadre calificate în această direcție, echipament special în dependență de tipul de VPN, costuri de întreținere.

Concluzii. Securitatea și integritatea informațiilor reprezintă o necesitate primordială în cadrul oricărui domeniu de activitate. Informațiile trebuie protejate, utilizându-se diverse mijloace, inclusiv noile tehnologii informaționale, care se modernizează pe zi ce trece, iar VPN reprezintă una din cele mai cunoscute, moderne și larg utilizate soluții la momentul actual.

UTILIZAREA INSTRUMENTELOR EXCEL ÎN CALCULAREA PROFITABILITĂȚII UNEI ÎNTREPRINDERI

*Stud. Ilie IANACHEVICI, anul I, MKL-143, ASEM
Cond. șt.: Lect. sup. Maria MORARU*

Investiția înseamnă plasament în valori reale (bunuri materiale, anumite bunuri imateriale). O decizie de a investi presupune cheltuieli financiare mari și poate influența, în mod direct, soarta întreprinderii. Profitabilitatea sau riscul unei investiții nu poate fi prevăzute cu certitudine.

În luarea deciziilor privind investițiile, este foarte importantă alegerea variantei investiționale rentabile. Se consideră rentabilă acea investiție care atinge nivelul așteptat al venitului realizat. De aceea, determinarea nivelului de profitabilitate a investiției este considerată o sarcină esențială a investitorului.

Pornind de la numărul de IMM-uri din Republica Moldova, care este în continuă creștere, putem deduce faptul că analiza variantelor investiționale rentabile constituie un subiect extrem de actual.

Scopul cercetării constă în a expune aplicabilitatea instrumentelor Excel în determinarea variantelor investiționale rentabile, într-o afacere profitabilă.

Dintre tipurile de analiză dinamică a rentabilității investiției, vom aplica 2 metode:

1. Calculul valorii nete actualizate (VAN, NPV);
2. Calculul ratei interne de rentabilitate (IRR).

Valoarea netă actualizată

Valoarea netă actualizată exprimă modificarea produsă în valoarea întreprinderii, dacă, din fluxurile actualizate de numerar, realizate pe durata investiției, scădem fluxurile inițiale (cheltuielile cu investiția) actualizate.

După calcularea valorii nete actualizate, putem trage următoarele concluzii:

- investiția este oportună, dacă $NPV > 0$
- dacă $NPV = 0$, investiția este riscantă, dar nu trebuie respinsă;
- dacă $NPV < 0$, este indicat ca investiția să fie respinsă.

Pentru calculul NPV, se utilizează funcția Excel NPV, care redă valoarea netă actualizată a fluxului de numerar legat de o investiție, pe baza valorilor scontate la valorile actuale ale plăților viitoare și ale încasărilor. La calculul valorii nete actualizate, funcția NPV ia în considerare ordinea în timp a fluxurilor de numerar.

Rata internă de rentabilitate

Dacă ne interesează profitul mediu anual al unei investiții, atunci trebuie să calculăm rata internă de rentabilitate. Rata internă de rentabilitate (IRR) este acea rată a profitului, în condițiile căreia valoarea netă actualizată este nulă, adică pe durata investiției, capitalul investit se recuperează o singură dată. Specialiștii preferă să utilizeze IRR, fiindcă produce rezultatele sub formă de procente care arată gradul de recuperare a investiției. După calculul ratei interne de rentabilitate (IRR), la evaluarea rezultatului, vom proceda astfel:

- Dacă $IRR > r$, investiția este oportună (unde r reprezintă rata așteptată a profitului investiției);
- Investiția ar trebui considerată riscantă, fără a se renunța neapărat la ea, dacă $IRR = r$;
- Dacă $IRR < r$, este recomandabilă renunțarea la investiție.

Pentru calculul IRR, vom utiliza funcția IRR, care calculează rata internă de rentabilitate a unui șir de fluxuri de numerar. Valorile fluxurilor nu trebuie să fie neapărat egale, dar trebuie să apară la intervale regulate, ex., lunar sau anual. Funcția IRR ia în considerare la calculul ratei interne de rentabilitate, ordinea numerelor introduse ca valori. Modificarea ordinii încasărilor și plăților va modifica și valoarea ratei, de aceea, este important să fie introduse în ordine reală.

Instrumentul Solver

Instrumentul Solver este un program de completare Microsoft Excel, care poate fi utilizat pentru minimizarea sau maximizarea unor costuri. Maximizarea costurilor este extrem de utilă în cazul în care se dorește creșterea prețurilor la unele produse, dar nu se cunoaște valoarea exactă cu care ar trebui mărite prețurile. Minimizarea costurilor poate fi utilă în cazul în care se urmărește reducerea prețurilor în legătură cu reducerile sezoniere sau cele de sărbători. Prețurile urmează a fi reevaluate, însă, de cele mai multe ori, devine dificilă calcularea cu exactitate a prețului redus. Astfel, instrumentul Solver facilitează aceste operații.

Concluzii:

1. Deciziile investiționale presupun cheltuieli mari și pot influența direct soarta unei întreprinderi;
2. Profitabilitatea sau riscurile provocate de o eventuală investiție nu pot fi prevăzute cu exactitate;
3. Utilizarea instrumentului Solver prezintă o utilitate majoră în luarea deciziilor de minimizare sau maximizare a prețurilor.

Bibliografie:

1. TARNÓCZI Tibor, RÓZSA Andrea, FENYVES Veronika, TEUTSCH Tünde, *Aplicațiile Microsoft Excel și ale sistemului statistic R în calculul financiar*, Oradea, 2011.

ANALIZA STATISTICĂ A SISTEMULUI BANCAR DIN REPUBLICA MOLDOVA

Stud. Adrian COMAN, anul III, CSIE, ASEM
Cond. șt.: Prof. univ., dr. Ion PÂRȚACHI, ASEM

The aim of this work is to research, analyze and identify the main factors that describes the banking system of the Republic of Moldova. For achieving this purpose were used such instruments as: weights, growth ratio and concentration ratio.

Sistemul bancar stă în centrul oricărei economii de piață, pentru că el trebuie să asigure cadrul care să dea posibilitatea mobilizării tuturor fondurilor bănești din economie și dirijării

lor în scopul desfășurării normale a activității social-economice. Banii, circulația bănească, creditul, procesele valutare, în general, constituie instrumente active în stimularea activității economice. Pârghiile sistemului financiar-bancar stimulează orice fenomen economic pozitiv și descurajează activitățile ineficiente. Ca și în majoritatea statelor, în Republica Moldova, persistă o structură piramidală de organizare a sistemului bancar, unde banca centrală este situată la nivelul superior, pe când băncile comerciale, în număr de 14, sunt amplasate la nivelul inferior, activitatea cărora este prudent monitorizată de Banca Națională a Moldovei (BNM).

Analizând evoluția numărului total de angajați și subdiviziuni ale băncilor comerciale, dec. 2013 – mar. 2015, observăm o tendință liniară de creștere a numărului total de subdiviziuni bancare pe total sector de la 1287 un., în luna dec. 2013, la 1335 un., în luna feb. 2015, sau cu 48 un. Tendința pozitivă de majorare a numărului subdiviziunilor bancare a fost menținută în creștere până în luna ian. 2015, atingând valoarea maximă de 1339 un., urmată de o diminuare de 4 un., în luna feb. 2015. Aferent numărului total de angajați ai băncilor comerciale, observăm o tendință negativă de diminuare de la 10.993 pers., în luna dec. 2013, la 10.120 pers., în luna feb. 2015. În termeni absoluți, variația negativă a constituit 873 de pers., iar, în termeni relativi, s-a înregistrat o diminuare de 7.43%. Cea mai pronunțată diminuare a numărului angajaților băncilor comerciale, în număr de 323 de persoane, a avut loc pe parcursul lunii mar. 2014, urmată de o tendință temperată de variație a numărului angajaților, până la finele perioadei de analiză.

Valoarea absolută a activelor bancare, în perioada de analiză, a consemnat o tendință pozitivă de majorare cu 38.658 mil. lei, de la 63.512 mil. lei, în luna iunie 2013, până la 102.170 mil. lei, în luna februarie 2015. Însă, pentru estimarea nivelului real al activelor bancare, este necesar să se ia în calcul nivelul inflației (IPC). În acest scop, perioada de referință pentru calcularea nivelului prețurilor, a fost luată luna iunie 2013. Respectiv, pentru perioada iunie 2013 – februarie 2015, prețurile au înregistrat o rată de creștere de 11,0%. Astfel, valoarea activelor bancare, în termeni reali, pentru luna februarie 2015, în prețurile lunii iunie 2013, au constituit 92 060 mil. lei, fiind în creștere cu 28 548 mil. lei sau cu 45,0%, față de perioada de referință. Datorită diminuării cu 8,8% a numărului de angajați și majorării activelor bancare cu 60,9%, indicatorul rezultat din combinarea acestor doi factori s-a majorat. Așadar, valoarea activelor bancare, ce revin, în medie, la un angajat, a consemnat o creștere de 76,3%, atingând valoarea de 10,1 mil. lei, cu 4,37 mil. lei superior nivelului înregistrat în luna iunie 2013.

Valoarea activelor bancare, ce revin la 10 mii populație, indică amploarea activității bancare și, concomitent, gradul de orientare asupra resurselor bănești a populației. Astfel, pe parcursul perioadei de analiză, indicatorul dat a consemnat o creștere de la 178.431 mil. lei până la 287.187 mil. lei/10 mii populație. Venitul lunar disponibil al populației caracterizează cel mai complex volumul potențial al operațiunilor financiare. Așadar, observăm o tendință de majorare a activelor bancare cu ritmuri superioare majorării venitului lunar disponibil al populației. Rata de creștere a venitului lunar disponibil, în valoare de 12,6%, fiind de circa 5 ori inferioară ratei de creștere a activelor bancare. Valoarea activelor bancare ce revin la 1 mln. lei venituri disponibile ale populației a înregistrat o creștere cu 3.906 mii. lei, până la 14.607 mii lei., în luna decembrie 2013.

Pe parcursul perioadei de analiză, iunie 2013-februarie 2015, putem urmări o concentrare mai puternică a depozitelor, comparativ cu activele sau creditele bancare. O deviere puternică, care a generat discrepante în evoluția normală a indicatorilor analizați, a fost consemnată în luna noiembrie 2014. Discrepanțele se manifestă prin faptul că amplitudinea variației CR-5 la depozite și credite bancare se încadrează în diferența a două luni consecutive, octombrie și noiembrie 2014. Astfel, atât la depozitele acceptate, cât și la creditele acordate, valoarea minimă a CR-5 a fost înregistrată în luna octombrie 2014,

respectiv de 72,7% și 68,4%, urmată de o creștere puternică, care a generat atingerea extremei de sus a amplitudinii de variație, respectiv de 79,2% la depozite, și 76,4% la credite. Nivelul CR-5 al activelor bancare, de asemenea, a înregistrat o valoare maximă de concentrare de 76,8% în luna noiembrie 2014. Însă, nivelul inferior al CR-5, în valoare de 67,9%, a fost consemnat în luna august 2013, în comparație cu concentrarea depozitelor și creditelor bancare, ale căror puncte minime și maxime de concentrare au fost înregistrate în două luni succesive, octombrie și noiembrie, 2014.

Bibliografie:

1. JABA, E., *Statistica* – Ediția a II-a, Ed. Economică, București, 2000
2. PÂRȚACHI, I. Drd. NICOLAEV, N. *Analiza concentrării importurilor Republicii Moldova pe principalele grupe de mărfuri*, Economica, Nr.1, 2002
3. <https://www.bnm.md/>
4. <https://www.statistica.md/>

ANALIZA STATISTICĂ A DEPOZITELOR BANCARE 2013-2015

*Stud. Elena PAVALACHI, anul II,
Facultatea „Cibernetică, Statistică și Informatică Economică”, ASEM
Cond. șt.: Dr. prof. univ. Ion PÂRȚACHI*

Depozitele reprezintă sume de bani depuse pentru păstrare la o bancă, pentru care aceasta plătește o dobândă. Depozitele bancare sunt „la vedere” – caz în care sumele pot fi retrase oricând sau „la termen” – caz în care sumele nu pot fi retrase decât la expirarea termenelor pentru care au fost constituite. Aceste sume de bani sunt puse de către bănci în circulație, deci, cu cât mai multe depozite atrase de către o bancă, cu atât mai multe mijloace bănești are banca la dispoziție pentru alți clienți.

Valoarea totală a depozitelor atrase de băncile comerciale din Republica Moldova, la data de 28.02.2015, a constituit aproximativ 29,02 mlrd lei, din care cota cea mai mare o dețin MAIB și Moldincombank cu o valoare de 5,5 mlrd lei (19%), pe poziția a 2-a se situează Banca de Economii cu 17%, iar VictoriaBank și Unibank se află pe locul 3 cu 13%, iar pe ultimul loc, cu cea mai mica cotă, se situează EuroCreditBank, neajungând la un 1 procent din piața depozitelor constituind doar 37 mil. lei. În ceea ce privește depozitele în valută străină atrase de bănci, aici situația diferă, pe primul loc, situându-se MAIB cu 22%, pe locul 2 și 3 Moldincombank (17%), respectiv, Unibank cu 16%, EuroCreditBank își păstrează statutul nefăcând modificări.

Tipurile depozitelor se ramifică la depozite cu dobândă și fără, observăm, deci, că depozitele la termen cu dobândă au cea mai mare pondere pe piață 65%, iar depozitele la termen fără dobândă, abia dacă se întâlnesc fiind 47,92 mil lei, depozitele la vedere constituie o pondere care tinde a se egala, diferența dintre ele fiind încă de 5 p.p. în favoarea celor fără dobândă.

Evoluția în timp a acestor 4 tipuri de depozite este una la fel de interesantă, astfel cele 2 tipuri de depozite la vedere își păstrează o tendință, așa putea spune, sinusoidală pe tot parcursul anului 2014, depozitele la termen fără dobândă își fac apariția în luna martie și au o evoluție aproape constantă până în octombrie, când iau amploare ajungând, în noiembrie. să aibă aceeași valoare ca și depozitele la vedere cu dobândă. Depozitele la termen cu dobândă constituie caz aparte, având o tendință descrescătoare în lunile ianuarie-octombrie, când se produce un BOOM, înscriind în noiembrie o valoare de 22,21 mlrd lei și apoi restabilindu-se la valoarea pe care a avut-o lunile precedente de 17-18 mlrd lei.

Depozitele în valută străină au avut un trend linear pozitiv pe aproape tot parcursul anului 2014, iar cele în lei au fost, oarecum, stabile între 27 și 30 mlrd lei cu excepția lunii noiembrie când a atins valoarea de 32,8 mlrd lei și apoi a început o descreștere cu o pantă destul de abruptă, iar cele în valută străină au început să crească aproape la fel de mult în proporție inversă leului moldovenesc, care s-a devalorizat până într-atât, încât să-i facă pe rezidenții Republicii Moldova să fie mai încrezători în valutele străine.

Evoluția depozitelor bancare pentru trimestrul I al anilor 2014-2015 a fost diferită, doar pentru câteva bănci, ea s-a încununat cu o creștere procentuală. Unibank a atins o valoare de 3875,9 mil lei (13,36%) majorându-se cu 8,8 p.p. la fel, Moldincombank, Banca de Economii, Eximbank și FinComBank au înregistrat o majorare a depozitelor și a cotei ocupate de depozitele lor pe piața portofoliilor de depozite. MobiasBancă cedează cu 4,52 p.p. locul pe piața de depozite, la fel și celelalte bănci, doar că micșorarea valorii depozitelor este mai mica.

Din cauza schimbărilor destul de drastice pe piața valutară, am fost interesată și de rezultatele financiare ale băncilor, astfel, analizând profiturile și pierderile băncilor până la impozitare, în comparație cu martie 2014, am observat că rezultatele s-au modificat semnificativ, de ex., pentru ComerțBank a fost un profit majorat cu 2,18 mil. lei, ceea ce a constituit o modificare de 546%, cea mai mică modificare a fost înscrisă de Victoria Bank, care și-a micșorat profitul doar cu 8,79%, iar rezultatul Băncii de Economii mi-a atras atenția, îndeosebi, pentru că aceasta înregistrează o pierdere în februarie 2015 de 9,37 mil. lei, micșorându-se cu 9,6 mil. lei față de martie 2014 (4008%).

Analizând evoluția profitului/pierderilor pe perioada 2013-2015, am observat că BEM a avut o evoluție destul de mică menținându-se în intervalul 20-40 milioane cu excepția lunii noiembrie 2014, când aceasta a înregistrat o pierdere de 175 mil. lei, astfel, în lunile următoare, ea tinde să se restabilească, la fel de brusc, însă, menținându-se încă în deficit.

Depunerile cu termen de la 3 până la 6 luni, care au fost atrase în luna martie 2015 la o rată medie a dobânzii de 13.55 la sută, în luna de raportare au fost cele mai atractive constituind 40.2 la sută din totalul depozitelor atrase la termen în moneda națională.

În luna martie 2015, rata medie ponderată la depozitele noi la termen atrase în moneda națională a constituit 11.61 la sută, majorându-se cu 5.67 p.p., față de martie 2014. Comparativ cu luna februarie 2015, rata medie a dobânzii la depozitele atrase la termen, în moneda națională, în perioada de raportare, a crescut cu 2.73 puncte procentuale.

În concluzie, aș putea menționa că depozitele în lei, pe total sector bancar, au scăzut timp de un an cu 139 mil. lei, ceea ce constituie doar 0,48%, deci, nu este o schimbare semnificativă. Depozitele la termen cu dobândă sunt în creștere, în special, cele în valută străină, deoarece clienților le este frică de această devalorizare continuă a monedei naționale. Pentru ca depozitele să fie mai atractive, în primul rând, modificările rezultatelor financiare trebuie reduse și, nu în ultimul rând, rata dobânzii trebuie să fie mai atractivă pentru a motiva clienții să pună mijloacele bănești în circulație în activele băncilor.

EVOLUȚIA COMERȚULUI EXTERIOR AL REPUBLICII MOLDOVA ÎN PERIOADA 2005-2013

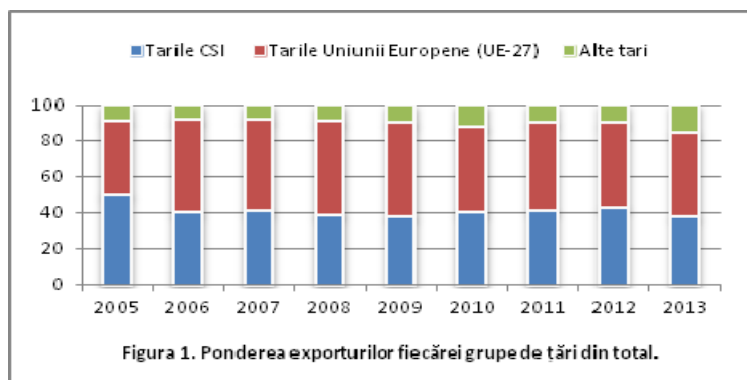
*Stud. Iulia RADUCAN, anul II
Facultatea „Cibernetică, Statistică și Informatică Economică”
Cond. șt.: Lect. sup. univ. Natalia ENACHI*

Întrucât dezvoltarea economiei naționale depinde de o mulțime de factori, cum ar fi existența și valorificarea resurselor naturale, investițiile, un rol deosebit, în acest context, îl

joacă și comerțul exterior. Deși, în ultimul deceniu, au fost întreprinse multe măsuri ce-au prevăzut liberalizarea comerțului exterior, totuși, astăzi, economia națională suportă un deficit de produse competitive, iar importul depășește cu mult exportul.

Comerțul exterior al Republicii Moldova, în perioada analizată, a înregistrat modificări considerabile. În comparație cu anul 2005, în 2013, importurile au crescut de 2.3 ori, înregistrând 5492.4 mil. USD. În 2009, drept rezultat al crizei mondiale și situației instabile în țară se observă o scădere bruscă a importurilor (3278.3 mil. USD). Gradul de acoperire a importului cu export denotă că importurile depășesc mai mult decât de 2 ori exporturile, astfel, în 2005, doar 47.6% (valoarea maximă) din importuri au fost acoperite cu exporturi. Drept rezultat fiind soldul negativ al balanței comerciale, care a înregistrat valoarea maximă de 3307.6 mil. USD. În 2008, exportul, în anul 2005, a constituit 1090.9 mil. USD, majorându-se, în 2013, cu 123%. Deși, exportul a crescut, totuși, ponderea exporturilor moldovenești în exportul mondial a rămas, practic, neschimbată, 0.01% (în 2013, a crescut cu 0.003 p.p., față de anul 2005). Creșterea participării țării la schimbul internațional cu mărfuri, a condus la faptul că, în 2013, unui locuitor îi reveneau 682.38 USD din valoarea totală a exporturilor.

Analizând exportul Republicii Moldova pe grupe de țări (CSI, UE, Altele), am determinat că, în 2005, ponderea exporturilor spre țările CSI a înregistrat 50.5%, cota cea mai mare, după care în 2006, cedează locul întâi UE (51.1%), aceste tendințe păstrându-se și în următorii ani. În 2013, se observă o creștere a exportului în alte țări, decât CSI și UE, atingând cota de 15.2%, relevante fiind exporturile spre Elveția, Turcia, Georgia, Irak, Noua Zeelandă, China etc.



În 2013, primele 10 țări, în care exporta Republica Moldova, dețin 81.2% din total exporturi, cu 2.96 p.p. mai puțin decât în 2005, fapt ce denotă dependența strânsă a noastră, de un număr mic de state. În 2013, cel mai mult se exporta în Federația Rusă – 26.5%, urmată de România – 17.2% și Italia – 7.8%. Exporturile spre Rusia au înregistrat următoarea structură: 20% – produse ale industriei chimice, 16% – produse vegetale, 12% – produse alimentare și băuturi alcoolice etc.

Primul embargou impus de Federația Rusă, pentru produsele vegetale și vinuri, în 2005, a afectat grav producătorii autohtoni. Din cauza embargoului impus, exportul total de băuturi alcoolice, în 2007, față de 2005, a scăzut aproximativ de 1,6 ori. În 2005, 75% din exportul de băuturi erau orientate spre Rusia. Următoarele embargouri (din 2010 și 2013) nu au avut efecte atât de grave pentru exportatorii de vinuri, din cauza reorientărilor spre alte piețe, cum ar fi piața SUA, Ucraina, Cehia, Polonia etc.

În 2013, față de 2005, exporturile moldovenești au cunoscut o mică diversificare a mărfurilor, ajungând de la 161 la 185 de tipuri de produse. Analiza indicelui de concentrare, estimat de UNCTAD, denotă faptul că, până în 2006, nivelul de concentrare a exporturilor era destul de înalt (în 2005=0.255), pe când, în următorii ani, se înregistrează o diversificare moderată. Indicele de complementaritate comercială, estimat de UNCTAD, care arată în ce măsură structura exporturilor Moldovei corespunde structurii importurilor țărilor partenere, fiind egal cu 0.3 (începând cu 2009), indică faptul că structura exporturilor naționale foarte puțin corespunde cu necesitățile de import ale partenerilor noștri. Analiza specializării exporturilor, efectuată cu ajutorul indicelui de specializare Lafay, care măsoară avantajul

comparativ al unei țări în exportul de bunuri, indică faptul că Moldova deține, în 2013, un avantaj comparativ în 22 de diviziuni din cele 97. Cel mai înalt grad de specializare îl înregistrează Legumele și fructele (4.14), urmate de Băuturi (3.82) și Îmbrăcăminte și accesorii (3.73). Observăm că, în specializarea noastră, predomină produsele agricole neprelucrate și produse ale industriei alimentare.

Comerțul exterior al Republicii Moldova s-a dezvoltat în perioada 2005-2013, dar mai sunt probleme de rezolvat, cum ar fi: gradul scăzut de competitivitate, exportul produselor agricole – neprelucrate și al produselor alimentare (ieftine); dependența de un număr mic de state-parteneri; soldul negativ al balanței comerciale. Toate aceste probleme influențează negativ starea economiei, în ansamblu, și, deci, urmează să fie rezolvate în următorii ani.

BANII NU CONDUC ECONOMIA – SENZAȚIILE O FAC

*Stud. Rodica JOSAN, Mariana FRUNZĂ, anul IV,
Colegiul Național de Comerț al ASEM
Cond. șt.: Profesor gr. didactic superior Natalia LAZAREV*

*„Principalul obiectiv al marketingului senzorial
este de a ajunge la consumatori prin
emisfera dreaptă a creierului, cea care dirijează emoțiile,
în loc de cea stângă, care gestionează logica și conștiința.”
(Bernd Schmith)*

De ceva timp, agenții economici și-au dat seama că practica marketingului trece dincolo de simpla manipulare a variabilelor de preț sau publicitate și că experiența unei cumpărături pe care o trăiesc consumatorii afectează comportamentul acestora. Într-o nouă eră de marketing, se găsește marketingul senzorial, care se bazează pe utilizarea stimulilor percepuți de simțuri și sunt capabili să genereze anumite atmosfere.

În secolul când consumatorii au din ce în ce mai puțin timp disponibil și unde vânzările online ocupă, pe zi ce trece, o poziție mai importantă, este necesară dezvoltarea marketingului senzorial, acesta poate fi definit drept „shopping experience” sau suscitarea simțurilor consumatorilor la punctul de vânzare, pentru a îmbunătăți experiența cumpărăturilor, utilizând cele 5 simțuri ale omului: auz, văz, miros, gust și tactil (pipăit). Aceste organe permit captarea atenției, formând impresii, care sunt transmise creierului și, mai apoi, transformându-se în senzații.

Tema noastră de cercetare se bazează pe determinarea importanței marketingului senzorial pe o piață în dinamică și influența acestuia asupra economiei țării, efectuând un studiu de caz bazat pe 2 întreprinderi autohtone: „Dulcinella” S.R.L și „Panilino” S.R.L.



vs.



„Dulcinella” S.R.L și-a început activitatea în anul 2005, atingând cifra de 10 magazine specializate, iar „Panilino” S.R.L în anul 2003, deținând o patiserie și un magazin specializat, acestea, fiind două întreprinderi puternice din Republica Moldova, ce s-au răspândit pe întreg teritoriul țării.

Studiul de caz realizat, privind întreprinderile „Dulcinella” S.R.L și „Panilino” S.R.L., ne arată că culorile, ce predomină în aceste unități, au efecte benefice, redau senzația de încredere și siguranță, acestea fiind specifice pentru întreprinderile ce comercializează produse din ciocolată, cacao sau cafea.

„Dulcinella” S.R.L.	„Panilino” S.R.L
• Alb; • Maro; • Bej.	• Maro; • Bej; • Verde pastel.

De asemenea, am observat că, în patiseria „Panilino”, lipsește marketingul tactil, în timp ce patiseria „Dulcinella” utilizează ecranele led, ce permit vizualizarea produselor și gestionarea pozelor.

Patiseria „Dulcinella”, în comparație cu patiseria „Panilino”, conform rețelelor de socializare, este mai populară și reprezintă un interes pentru un număr mai mare de persoane. Pe facebook.com, Dulcinella are peste 5000 de like-uri, în timp ce Panilino doar 650, pe odnoklasniki.ru, deși grupul „Panilino” a fost creat în 2012, iar „Dulcinella” în 2013, cel din urmă are peste 1000 de participanți, pe când „Panilino” nu a atins încă această cifră.

În urma studiului realizat, putem afirma că aplicarea marketingului senzorial, în întreprinderile autohtone, a dus la majorarea venitului bugetului public, deoarece statul obține un venit din vânzările de mărfuri și servicii, de unde, dintr-un număr total de 42265,1 milioane lei, fabricarea pâinii și a produselor de patiserie proaspete constituie 1322,2 milioane lei, adică 3,13% din totalul venitului din vânzări.



Sursa: Biroul Național de Statistică (www.statistica.md)

Astfel, putem concluda că marketingul senzorial, care este o inovație în țara noastră, aduce cu sine un șir de avantaje atât pentru întreprinderi, cât și pentru economia contemporană. Acesta se manifestă prin manipularea, în mod pozitiv, a clienților, sporind numărul lor, ceea ce duce la creșterea volumului vânzărilor și, prin urmare, la majorarea profitului, de aceea **„Cu un marketing senzorial bine aplicat, succesul este garantat”**.



ОЦЕНКА КАЧЕСТВА РЕСУРСНОЙ БАЗЫ БАНКА КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Студентка Яна Олеговна МАЛЫШЕВСКАЯ

5-й год обучения, Факультет банковского дела,

Харьковский институт банковского дела

Университета банковского дела Национального банка Украины

Научн. рук.: доцент кафедры информационных технологий

Сергей Александрович ШАМОВ

Основой обеспечения экономической безопасности, как субъектов хозяйствования, так и страны в целом, является информация о существующих и потенциальных угрозах, их источниках и возможностях противодействия им. Для банков одним из основных источников угроз безопасности являются их ресурсы, неприемлемое происхождение и размещение которых влечёт за собой высокие финансовые, юридические и репутационные риски. Основное препятствие противодействию этим угрозам – нехватка объективной информации о деятельности банков, в частности, о качестве их активов и пассивов. Устранение этого препятствия приобретает особую актуальность в нынешних экономических условиях, где присутствует коррупция, теневая финансовая отчетность и общее несовершенство банковской системы. Особая роль в решении этой задачи принадлежит рейтинговым агентствам, которые в условиях открытых и свободных финансовых рынков становятся основными источниками открытой информации о состоянии банков.

Анализу ресурсной базы банков различными рейтинговыми методами посвящено большое количество работ. Но не получило достаточного изучения влияние качества активов и пассивов (с учетом источников их поступления в банк) на обеспечение экономической безопасности банковской системы. Поэтому, целью нашего исследования явилось определение и анализ существующих возможностей получения достоверной и достаточной информации о финансовом положении банков, и использования ее в дальнейшем как инструмента обеспечения экономической безопасности.

Изучение публикаций показало, что существует широкий спектр методобнаружения информации, необходимой для оценки качества ресурсов банка. Среди них: комплексный анализ и мониторинг информации СМИ, других открытых источников, бизнес-разведка, сотрудничество с органами государственной власти [5, 6]. В то же время, анализ практики работы рейтинговых агентств свидетельствует о неурегулированности многих вопросов применения этих способов получения и анализа информации. Так:

- имеющиеся в научной литературе определения понятия «качество ресурсов банка» не учитывают аспекта оценки источников их происхождения;
- в нормативных и регламентирующих документах недостаточно очерчены границы деятельности рейтинговых агентств, особенно, что касается оценки рисков происхождения ресурсов от криминальной деятельности клиентов банков или использование их клиентами для осуществления такой деятельности [1];
- современные методологии составления рейтингов зачастую учитывают очень ограниченный набор факторов и непрозрачны [2, 3], а выполняющие оценивание специалисты не всегда несут адекватную ответственность за его результаты и личную некомпетентность.

Исходя из этого, для обеспечения нужного уровня оценки качества ресурсной

базы банковских учреждений рейтинговыми агентствами необходимо комплексное осуществление следующих мер:

- 1) расширение спектра оцениваемых показателей качества ресурсов банка показателями, характеризующими их происхождение и направление использования;
- 2) совершенствование системы руководящих документов для нормирования и регламентации сбора и использования информации о банковской деятельности;
- 3) разработка эффективной, методологии поиска и подбора информации о качестве банковских ресурсов, которая сможет учесть современные реалии национальной экономики и своевременно адаптироваться к их изменениям;
- 4) осуществление надзора за качеством используемой агентствами информации и компетентностью ответственных за её сбор и анализ должностных лиц.

Осуществление этих мер позволит повысить качество рейтингового оценивания банков, снизить риски неверного оценивания, повысить доверие к национальным институтам рейтингования, противодействовать теневой экономике, криминальному бизнесу, коррупции и в перспективе достичь необходимого уровня общей экономической безопасности.

Список использованных источников:

1. Закон Украины «О государственном регулировании рынка ценных бумаг в Украине» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://uazakon.ru/zakon/>.
2. БОРНОС В.Г. *Методологические основы управления финансовым потенциалом территории* / В. Г. Борнос // Монография. – Сумы: Сумской гос. университет, 2011. – 310 с.
3. ПЛАСТУН А.Л. *Совершенствование деятельности рейтинговых агентств на основе биржевой информации* / Е.Л. Пластун // Финансы Украины. – №2. – 2012. – с. 1-11.
4. ГАЛАСЮК В. *Почему в XXI веке кредитные рейтинги неприемлемы для принятия эффективных экономических решений* / В. Галасюк, М. Сорока / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.galasyuk.com.ua/>.
5. ИАС «Семантический архив» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lit.in.ua/pages/view/190/>.
6. Политический анализ и прогнозирование: учебно-методический комплекс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://crisisdata.info/courses/polanal/>.

РАЗВИТИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

**Студентка Наталья СТЕФОГЛО,
Тараклийский государственный университет им. Гр. Цамблак
Научн. рук.: Доктор хабилитат, профессор Д. ПАРМАКЛИ**

Особое место в экономике Республики Молдова занимают малые и средние предприятия (МСП). Они являются одним из факторов развития экономики страны. Значение МСП для Республики Молдова обуславливается в первую очередь расширением конкурентной среды в бизнесе, возможностью повысить занятость населения и одновременно увеличить число собственников, способствующих формированию среднего класса в стране и т.д. Недооценка их значения может привести к серьезным негативным последствиям в районном, региональном и республиканском

уровнях. Поэтому необходимо изучение проблем развития малых и средних предприятий страны.

Общие требования разграничения по качественным и количественным показателям хозяйствующих субъектов приняты действующим законодательством Республики Молдова от 07.07.2006 №206 «О поддержке сектора малых и средних предприятий». Основным отличием МСП от крупных предприятий является годовая среднесписочная численность работников, составляющая до 249 чел. и оборотом предприятия не более 50 млн. леев. В свою очередь, следует классифицировать по размерам МСП страны. К микропредприятиям относятся объекты хозяйствования с числом занятых работников менее 10 чел. и годовым оборотом не более 3 млн. леев; к малым – от 10 до 49 чел. с годовой суммой доходов от продаж не более 25 млн. леев, к средним предприятиям – от 50 до 249 чел. с годовым оборотом не более 50 млн. леев [2, с.16].

Таблица 1

Основные показатели деятельности МСП Республики Молдова за 2009-2013 гг.

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Количество, тыс. ед.	43,7	45,6	47,3	49,4	50,9
Доходы от продаж, млн. леев	57480	65263,2	71887,6	73057	77413,2
Прибыль до налогообложения, млн. леев	2243,2	5456,9	5180,2	1084,6	2008,5
Количество работников, тыс. чел.	316,2	309,4	294,2	300,2	298,4

Источник: Статистический ежегодник Республики Молдова 2009-2014 гг.

Анализ динамики показывает, что исследуемые 5 лет сохранилась относительно положительная тенденция развития МСП. Так, за указанный период количество предприятий увеличилось на 16,5%, доходы от продаж – более чем в 1,3 раза. Среднегодовые изменения количества хозяйствующих субъектов малых и средних предприятий отражают увеличение на 1,8 тыс. единиц или 3,9%. Однако количество работников за этот период сократилось на 17,8 тыс. чел. или 5,6%, что положительно сказалось на показателях производительности труда.

Финансовое состояние МСП, являющееся стержнем отражения эффективного развития любого хозяйствующего субъекта, характерно резкими спадами и небольшим ростом. Следует отметить, что рентабельность продаж снизилась с 3,9% в начале периода до 2,65 к 2013 году. Таким образом, эффективность деятельности предприятий малого и среднего бизнеса остается низкой.

За 2013 г. доля МСП составляет 97,4% от общего числа предприятий в стране. Исследуя структуру сектора малого и среднего предпринимательства, было установлено, что в общем количестве МСП преобладают микро предприятия 39,5 тыс. (77,5%), доля малых составляет 9,9 тыс. (19,4%), средних – 1,6 тыс. (3,1%). Доля микропредприятий выше, чем доля средних предприятий. Это может негативно сказаться на экономике страны, поскольку именно средние предприятия обладают ресурсами, которые потенциально позволяют им заниматься экспортом и служить центрами кооперации МСП [1, с.21].

В Республике Молдова сектор малого и среднего предпринимательства по видам деятельности охватывает почти все отрасли экономики (таблица 2).

Таблица 2

**Прибыль (убытки) до налогообложения на МСП Республики Молдова
за 2009-2013 гг. (млн. леев)**

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013	В среднем за год	Среднегодовые изменения
Сельское хоз-во, охота и лесоводство	-39,8	863,4	951,8	-53,5	389,7	422,3	107,4
Обрабатывающая промышленность	264,5	720,9	503,7	9,8	316,6	363,1	13,0
Электро- и теплоэнергия, газ и водоснабжение	-24,1	-19,0	-23,8	-42,4	3,9	-21,1	7,0
Оптовая и розничная торговля	939,5	1954,4	1751,6	695,4	620,3	1192,2	-79,8
Строительство	286,5	569,6	517,1	97,0	350,7	364,2	16,0
Транспорт и связь	267,8	287,2	299,2	-37,1	118,5	187,1	-37,3
Операции с недвижимым имуществом, аренда	543,3	1063,2	975,7	469,1	252,7	660,8	-72,6
Другие виды деятельности	5,5	17,2	204,9	-53,7	-43,9	26,0	-12,4
Всего	2243,2	5456,9	5180,2	1084,6	2008,5	3194,6	-58,7

Источник: рассчитано автором на основании Статистического ежегодника Республики Молдова 2014 [с. 496]

Исследуя МСП по видам деятельности на 2013г., было замечено, что почти 50% прибыли до налогообложения составляют оптовая и розничная торговля (30,9%) и обрабатывающая промышленность (15,8%), производящая как средства производства, так и предметы потребления. Структурные изменения представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Доля прибыли до налогообложения на МСП торговли
и обрабатывающей промышленности (млн. леев)**

Год	Всего	Доля (%)	
		оптовая и розничная торговля	обрабатывающая промышленность
2009	2243,2	41,9	11,8
2010	5456,9	35,8	13,2
2011	5180,2	33,8	9,7
2012	1084,6	64,1	0,9
2013	2008,5	30,9	15,8

Источник: Рассчитано автором на основе данных Статистического ежегодника Республики Молдова 2014 [3, с.496]

Как видно из таблицы 3 оптовая и розничная торговля в малом и среднем бизнесе занимает доминирующее положение.

Для исследования производственной деятельности в стране, было проведено не сплошное наблюдение среди предпринимателей малого сектора. Анкетирование было инициировано, с целью отражения эффективности увеличения МСП в данной сфере и предпринять меры по их поддержке. По шкале оценивания, с ростом производства, 90,5% предпринимателей рассматривают эффективность развития страны на макроэкономическом уровне (безработица, инновации, экспорт и др.) и лишь 9,5% предполагают незначительные изменения только на уровне района (самофинансирование и др.). Анализ показал, что обрабатывающая промышленность является, по мнению предпринимателей, перспективным и выгодным/

Как показало анкетирование развитие МСП ограничивается из-за ряда проблем: конкуренция для МСП со стороны крупного бизнеса; несоответствие качества производимых товаров международным стандартам; несовершенство налогового законодательства и частые проверки фискальных органов; высокое налогообложение; недостаточность базовых знаний для ведения бизнеса; недостаток оборотных и денежных средств на дизайн товаров, рекламу, сертификацию, приводящий к неспособности к конкуренции с европейскими производителями; ограниченность дохода от продаж.

Таблица 4

Результаты анкетирования МСП для выявления перспективных видов деятельности

Вид деятельности	Доля положительных ответов (%)
Обрабатывающая промышленность	35,7
Сельское хозяйство	28,6
Сфера услуг	14,3
Строительство	7,1
Транспорт	7,1
Туризм	3,6
Торговля	3,6

Источник: Рассчитано автором на основе данных анкетирования

Для решения этих проблем, были предложены варианты мероприятий, способствующих поддержанию МСП:

- 30,9% предпринимателей проголосовало за то, чтобы дать приоритетное место МСП, занимающихся производством. Например, субсидирование расходов, связанных с сохранением и созданием новых рабочих мест, субсидирование процентной ставки по кредитам и др.;
- 28,6% – за предложение предоставить на первые 5 лет льготные условия аренды помещений, лизинга оборудования и пониженные налоговые ставки для получения кредита при условии, если видом предпринимательской деятельности будет производство товаров народного потребления;
- 16,7% – за необходимость в увеличении предельной суммы доходом от продаж, которая бы давала возможность применения упрощенного режима налогообложения для производственных предприятий до 100 млн. леев;
- 16,7% – за введение для производственных предприятий льготных условий кредитования; не более чем под 5% годовых и сроком на 5 лет;
- 4,8% – за обеспечение льготного приобретения оборудования на условиях лизинга;

- 2,4% – за обеспечение льготных условий аренды.

При соблюдении данных мероприятий увеличится номенклатура производимой продукции, вырастет ВВП страны, уменьшатся показатели импорта. Для крупных предприятий, МСП станет поставщиком комплектующих изделий, позволяя не импортировать продукцию, а закупать у местных производителей, повышая тем самым товарооборот государства. Малые предприятия в процессе общественного производства привлекут дополнительную рабочую силу, создадут новые блага, приумножат национальный доход и национальное богатство страны.

Из всего выше изложенного можно сделать вывод: МСП является одним из факторов развития экономики. Они вносят существенный вклад как в экономическую, так и в социальную структуру страны. Развитие МСП в Республике Молдова имеет положительную тенденцию развития. Но, несмотря на это, данный сектор не сможет покрыть все проблемы страны. Для этого нужна государственная поддержка в сфере производства, чтобы повысить качество жизни населения страны, снизить безработицу и решить другие макроэкономические проблемы.

Литература:

1. АКУЛАЙ Елена. *Управление развитием сектора малых и средних предприятий в Республике Молдова в контексте современных европейских тенденций.* Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора хабилитат экономических наук. Кишинэу, 2015.
2. Monitorul Oficial nr.198-204 Приложение № 1 к Постановлению Правительства № 685 от 13 сентября 2012 г. «Стратегия развития сектора малых и средних предприятий на 2012-2020 годы».
3. Статистический ежегодник Республики Молдова 2014. – Ch. Statistică, 2014. – 558 p.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АНАЛИЗА ПУБЛИЧНОЙ ИНФОРМАЦИИ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА ДЛЯ ОЦЕНКИ БЕЗОПАСНОСТИ ПОЛЬЗОВАНИЯ ЕГО УСЛУГАМИ

Студентка Оксана Петровна РЕЖЕНКО
2-й год обучения, факультет банковского дела,
Харьковский институт банковского дела
Университета банковского дела Национального банка Украины
Научн. рук.: доцент кафедры информационных технологий
Сергей Александрович ШАМОВ

Актуальность темы. На сегодняшний день услугами банков в Украине пользуются все слои населения, все предприятия и организации. Вместе с тем, в условиях кризиса национальной экономики и, в частности её банковского сектора, пользование услугами банков становится всё более рискованным. Поэтому выбор надежного банка для максимально безопасного пользования его услугами является актуальной задачей для каждого хозяйствующего субъекта Украины.

Постановка проблемы. Большинство хозяйствующих субъектов для решения этой задачи могут воспользоваться только публичной информацией, основными источниками которой являются: официальные сайты Национального банка Украины (НБУ), Ассоциации украинских банков (АУБ), официальные сайты банков, сайты рейтинговых агентств, пресса. Каждый из этих источников интерпретирует информацию по-разному и в связи с этим возникают проблемы: правильного выбора

этих источников, правильной обработки предоставляемой ими информации, оценки степени доверия этой информации – решению которых в научной литературе уделяется недостаточно внимания.

Результаты исследований. На сайтах НБУ[1] и АУБ[2] отображены данные финансовой отчетности банков Украины. Информация размещена в таблицах в динамике за несколько лет. Как было показано ранее [3], для эффективного анализа банка с помощью этих таблиц, необходимо знать и уметь рассчитать и проанализировать множество разных показателей, то есть обладать профессиональной квалификацией в области банковского дела и экономики, которой у большинства граждан Украины нет. Это обуславливает потребность в дополнительных источниках информации, в первую очередь, обобщённой. Её можно найти на сайтах банков, рейтинговых агентств и в прессе.

Официальные сайты банков предоставляют информацию в более доступном для клиентов виде, чем НБУ и АУБ. Помимо текущей и годовой финансовой отчетности, здесь отображены основные уставные документы, решения собраний акционеров, заключения аудиторов, консолидированная отчетность банковской группы, отчеты эмитентов ценных бумаг. Однако, в этом случае для клиента становится проблемой сопоставление сведений большого количества разных документов.

Использование информации, предоставляемой рейтинговыми агентствами, является очень популярным и удобным способом определения надежного банка, поскольку, как кажется на первый взгляд, для этого не требуется слишком много времени, анализа показателей, обработки документов. Однако, публикуемые рейтинги не всегда показывают реальную ситуацию в банке и его положение на рынке. Существует много случаев, когда банки, получившие высокие рейтинги, в скором времени оказывались на грани банкротства и даже ликвидировались [3]. Причиной этого могут быть как недостоверные показатели финансовой отчетности банков, которые используются для расчёта и присваивания рейтинга, так и умышленно неверные оценки, поскольку независимость экспертизы никем не гарантирована. Вследствие этого, чтобы найти действительно надежный банк, потребуется много времени на анализ очень большого количества рейтингов, а если просмотреть всего несколько рейтингов, то и сделанные выводы могут оказаться ошибочными.

Пресса также постоянно предоставляет информацию о банках: об их убытках, банкротстве, улучшении и ухудшении финансового состояния, открытии, закрытии, введении внешнего управления, публикует пресс-релизы и интервью руководителей банков. Она имеет очень большое влияние на клиентов, являясь самым доступным и понятным источником информации для него. Однако достоверность и этой информации ничем и никем не гарантируется, в силу экономической зависимости большинства органов прессы и их прямой материальной заинтересованности в увеличении количества заказчиков публикаций.

Выводы. Ни один из рассмотренных источников открытой информации не является одновременно достаточно надёжным и по сложности анализа доступным для клиентов банков, не имеющих специальных знаний в области экономики и банковского дела. Несмотря на это, использование открытой информации для выявления надёжных банков возможно, но анализ такой информации требует привлечения высококвалифицированных специалистов и средств автоматизации аналитической деятельности.

Список использованных источников:

1. Официальный сайт Национального банка Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index/>.

2. Официальный сайт Ассоциации банков Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://aub.org.ua/>.
3. РЕЖЕНКО О. П. *До питання про можливість використання публічної інформації для аналізу діяльності банків* / Наукові дослідження молоді з проблем європейської інтеграції : матеріали III Міжнародної наук.-практ. конф. молодих учених та студентів . – Х. : ХІБС УБС НБУ, 2014. – Електронне видання комбінованого використання на CD-ROM.
4. Официальный сайт Национального рейтингового агентства Рюрик [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rurik.com.ua/>.

ВРЕМЕННАЯ АДМИНИСТРАЦИЯ КАК СРЕДСТВО АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В БАНКЕ

*Студент В.А. ЗОРЯНСКИЙ, 5 курс, Факультет банковского дела,
Харьковский институт банковского дела УБД НБУ
Научный руководитель З.Н. КАРАСЕВА*

Развитие и функционирование банковской сферы сегодня происходит на фоне изменяющейся общеэкономической и социально-политической ситуации, что влияет на функционирование банковской деятельности в целом, как Украины, так и любой другой страны СНГ. Именно поэтому прослеживается ситуация, когда банк не в состоянии рассчитываться по своим обязательствам и поэтому переходит в группу неплатежеспособных банков. Прослеживается тенденция, когда неплатежеспособные банки, в которых введено временную администрацию все чаще становятся ликвидированными.

Национальный банк Украины принимает решение об отнесении банка к категории неплатежеспособных при наличии следующих условий: несоблюдение банком своей деятельности в соответствии с требованиями законодательства, в частности нормативно-правовых актов НБУ, после отнесения его к категории проблемных, но не позднее чем через 180 дней со дня определения его проблемным; уменьшение размера регулятивного капитала или нормативов капитала банка к одной трети минимального уровня, установленного законом или нормативно-правовыми актами НБУ; не выполнения банком в течение 10 рабочих дней подряд 10 и более процентов своих обязательств перед вкладчиками и другими кредиторами.

Правление Национального банка Украины передает решение о внесении того или иного банка к категории неплатежеспособных в Фонд гарантирования вкладов физических лиц, и тот в свою очередь на следующий же рабочий день вводит временную администрацию в банке. Временная администрация используется для временного управления банком с целью сохранности капитала и активов банка, подробной оценки его финансового состояния и употребления соответствующих мероприятий по приведению его деятельности в соответствии с требованиями банковского законодательства [1, 2, 3].

По своему назначению «временная администрация» создается с целью восстановления стабильной деятельности банка, хотя Закон Украины «О системе гарантирования вкладов физических лиц» определяет данное мероприятие, как процедуру выведения банка с рынка, внедряемая Фондом в отношении неплатежеспособного банка в порядке, установленном этим Законом. Исследуя нынешнюю ситуацию в Украине, так и происходит, как на это указывает Фонд гарантирования вкладов физических лиц, и введение временной администрации

становится предликвидационной процедурой. Рассматривая действующие банки, а также банки с временной администрацией Харьковского региона по состоянию на начало 2014 года, то их существовало 7, в конце года их осталось только 4 (таблица 1) [5].

Таблица 1

Банки Харьковского региона

№	Название банка	Зарегистрированный уставной капитал, грн.	Дата регистрации банка
1	ПАО «УКРСИББАНК»	1 774 333 040	28.10.1991 р.
2	ПАО «МЕГАБАНК»	500 000 000	28.10.1991 р.
3	ПАО «РЕГИОНБАНК»	56 481 279	28.10.1991 р.
4	ПАО «ВОСТОЧНО-УКРАИНСКИЙ БАНК «ГРАНТ»	130 000 000	29.10.1991 р.
5	ПАО «РЕАЛ БАНК»	800 000 000	29.10.1991 р.
6	ПАО «МЕРКУРИЙ»	141 500 000	18.11.1992 р.
7	ПАО «ЗОЛОТЫЕ ВОРОТА»	131 768 000	18.08.1993 р.

Именно поэтому, чтобы не допускать таких последствий в банковской деятельности необходимо проводить антикризисное управление, которое должно готовиться еще тогда, когда банк находится в нормальном состоянии, чтобы быстро реагировать на дисбалансирующие угрозы:

- предкризисное управление (система профилактических мероприятий для своевременного выявления и принятия решений для предотвращения кризиса);
- управления в условиях кризиса (выявление факторов возникновения кризиса, изучение слабых и сильных сторон учреждения, восстановление финансовой устойчивости);
- управления по выходу из кризиса (минимизация потерь и упущенных возможностей во время вывода учреждения из кризиса) [4].

Неплатежеспособность банка является определенным индикатором того, что существуют недостатки в работе банковского учреждения, поэтому и необходимо аккумулировать все ресурсы для выведения из данного состояния, и одним из средств реализации этой цели является временная администрация. В свою очередь, временная администрация не должна быть «окончательной точкой» в процессе ликвидации банка, а должно осуществлять комплекс мероприятий, который предусматривает восстановление финансовой устойчивости банка.

Литература:

1. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 23 лютого 2012 р., № 4452-VI <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р., № 2121-III <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
3. Національний банк України <http://www.bank.gov.ua>
4. Горалько О.В. Тимчасова адміністрація як інструмент зміцнення банківської системи України http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/nvnltu_2014_24.5_39.pdf
5. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб <http://www.fg.gov.ua>.

THE CONCEPTUAL SCHEME OF DECISION-MAKING FOR COUNTRY'S ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT

*Student Maryna Andriivna SHAVLAK
Kharkiv Institute of Banking of the University of Banking
of the National Bank of Ukraine
Faculty of banking Course 4*

Scientific supervisor: Ph.D. in Economics, Associate Professor, Olena Andrianivna SERGIENKO

Introduction. In modern conditions of socio-economic and political transformation of Ukraine the problem to providing the appropriate level of economic security is exacerbated. The solution of this problem requires intensive attention of authorities, political parties, scientists and general public, since economic security is a guarantee of Ukraine's state independence and is a condition for the progressive development and growth of citizen's welfare in the future.

Statement of the purpose. The aim of the investigation is to develop the complex of economic and mathematical models for the assessing of competitiveness and socio-economic development of country and its regions for effective strategic management of economic security.

The statement of the main part of research. Unpredictability and aggressiveness of external environment require the development of effective set of instruments to manage economic security at all hierarchy levels. The modern econometric tools allow undertaking a comprehensive assessment of country's economic security (CES), its main components and indicators and finally obtaining the results for the formation of management decisions aimed at maintaining the appropriate level of CES [1].

It is topical to elaborate the complex of assessment and analysis models of CES, which will allow making adequate management decisions in formation and realization of the state development strategy for increasing and strengthening Ukraine's position in international rankings in terms of external and internal environment non-stationary. Hence, the conceptual scheme of decision-making for improvement of multilevel system of CES management has been developed and presented in Figure 1.

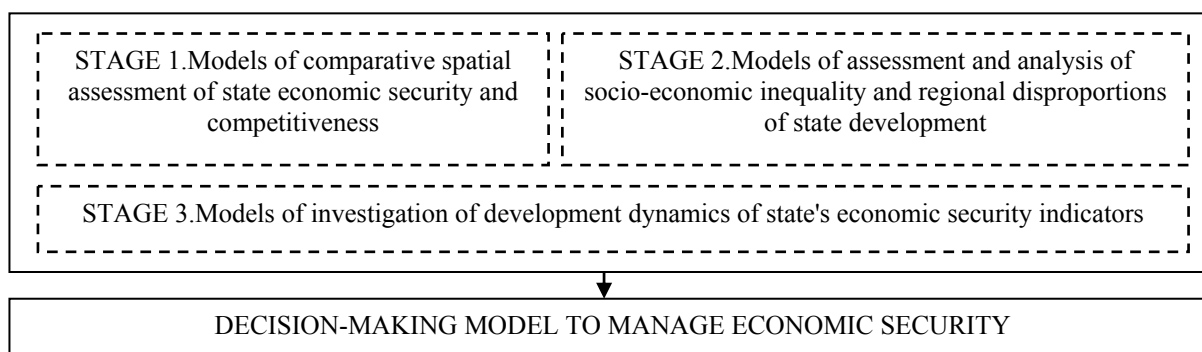


Figure 1. The conceptual scheme of decision-making for CES management

The construction of models complex of spatially dynamic assessment of the country's economic security level and competitiveness in the international rating measurements is proposed at the first stage [2]. The article offers the set of econometric models of country's competitiveness investigation based on comparison and interconnection of international indices and distinguished world rankings. The proposed complex of models of the country's competitiveness investigation involves the use of multivariate statistical analysis methods set (Figure 2).

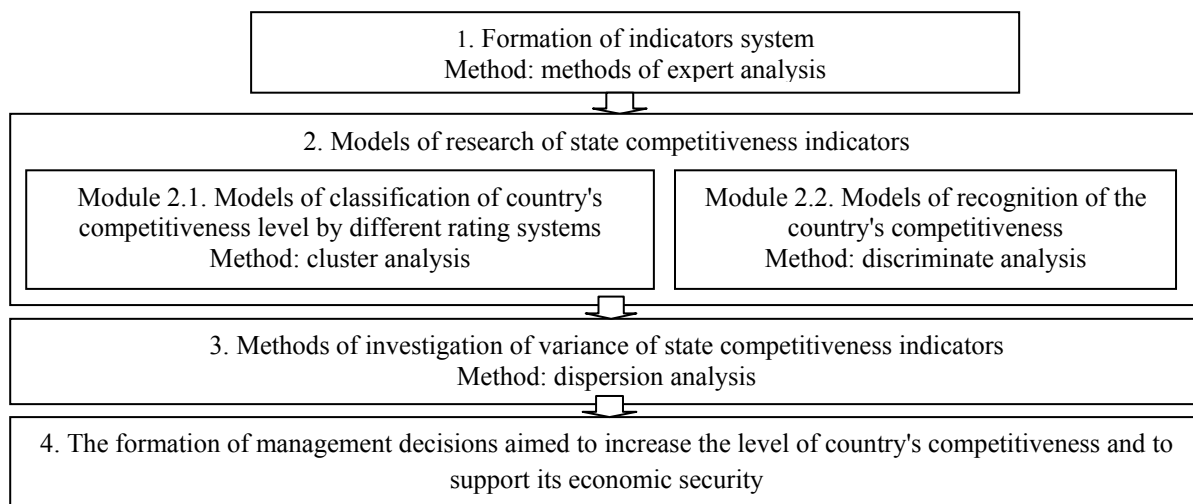


Figure 2. Algorithm of the model implementation of spatially dynamic assessment of state economic security and competitiveness

The constructed models confirm that high economic potential, which influences the level of state economic security and prosperity, depends on the level of state economic freedom and competitiveness. Thus, the study of Ukraine's position in world space corroborate the hypothesis regarding which Ukraine found itself in the group of state with low global competitiveness [2].

Models of assessment and analysis of socio-economic inequality and regional disproportions of state development provide the identification of the most vulnerable regions of Ukraine in different spheres of activity to improve regional alignment policy.

The irregularity of regional development has a significant impact on the functioning of the state, structure, economic performance, and socio-economic policy. It leads to increase in the number of depressed regions and increment of inter-regional contradictions. Significant dispersion of Ukrainian regions rating indicates the essential difference in levels of economic security in different regions of the state, and accordingly – the need for the coordinated state policy on regional development.

The work suggests the investigation of models complex of CES indicators based on ECM modeling. These models are convenient instruments of short – and medium-term forecasting of individual SES indicators and components [1]. The research has shown that there are close relations are between following pairs of constituents: Scientific and Technological – Macroeconomic, Energetic – Social, External Economic-Financial, External Economic – Social.

Conclusions. When designing and implementing the program of primary and long-term measures to ensure a sufficient level of economic security it is necessary to clarify the relevance and significance of the threats. The permanent monitoring and determination of main threats to economic security greatly facilitate its support at the proper level, as well as timely enables to develop and implement the practical measures to reduce the negative impact of threats or its complete elimination.

The novelty of obtained results is in the designing assessment models complex and analysis of the country economic security and its regions based on the synthesis of modern instrumental means. The implementation of this toolkit for government management in the context of national security of Republic of Moldova allows raising the quality of decision making in CES management, to create a policy of ensuring the proper level of economic security both in dynamic and spatial section. Realization of the proposed approach enables not

only to evaluate current level of Moldova's competitiveness and attractiveness, but also to conduct the analysis of future status using scenario planning to assess the management effectiveness and to prevent inadequate solutions and crisis situations.

References:

1. HEYETS V.M., KLEBANOVA T., CHERNYAK E.I., IVANOV V.V., DUBROVINA N.A., STAVYTSKYY A.V., *Models and methods of social and economic forecasting: Tutorial*. Inzhnek, 2005, 396.
2. SERGIENKO O.A., MAZNYAK, M.G. (2012) *Models of Multivariate Statistical Analysis in the Study of the Competitive Positions of the State*. Business Inform 7, 114-121.

Facultatea „CONTABILITATE”

CONTROLUL DE GESTIUNE A COSTURILOR ÎN CONDIȚIILE APLICĂRII METODEI TARGET-COSTING

*Stud. Marcel PORCESCU, anul II, FB-137, Facultatea „Finanțe”, ASEM
Cond. șt.: Dr., conf. univ. Liliana LAZARI,
Catedra „Contabilitate și Analiză Economică”, ASEM*

Management accounting had experienced various development stages in which were diversified its concepts and objectives as a science and as a link in the economic activity. Management accounting evolution had conditioned and changing the concept, objectives, procedures and methods of calculation and cost management. Thus, we can mention that management accounting is not only a accounting of costs with information functions on economic activity, but and an activity in the management which has as objective to manage the strategic development of the company.

Problematika controlului de gestiune este una actuală. Controlul, a fost, este și va fi prezent în toate laturile realității economico-sociale. Controlul de gestiune poate fi exercitat la toate nivelurile organizatorice. De facto, acesta devine un factor esențial al funcționării și evoluției întreprinderilor. Așadar, controlul de gestiune reprezintă pivotul procesului de control organizațional. Pentru a fi performantă, entitatea economică trebuie să aplice demersul calității totale, care se bazează pe cinci concepte fundamentale: conformitate, prevenire, excelență, măsurare și responsabilitate (Jianu, 2007, p. 530). În mare parte, contabilitatea entităților economice nu este organizată pentru a identifica costurile de calitate. Acesta este motivul pentru care managerii acordă o importanță mai mare costurilor totale de producție, în detrimentul costurilor calității. Un sistem de cuantificare a costului calității trebuie să reprezinte un element-cheie în luarea deciziilor economice bazate pe evenimente ce facilitează creșterea profitabilității.

La etapa actuală, procesul de conducere a oricărei întreprinderi presupune stabilirea unei strategii care să permită entității să obțină anumite beneficii economice. Controlul de gestiune sau Controllingul a fost creat de marile întreprinderi pentru a verifica dacă anumite acțiuni întreprinse de întreprindere vor aduce rezultatele dorite.

Metoda Target-Costing face parte dintr-un demers managerial strategic în cadrul căruia se verifică fiecare purtător de costuri pe întreaga durată a ciclului său de viață. Această metodă s-a dezvoltat, la începutul anilor '70, în întreprinderile japoneze, în special, în industria automobilelor.

La baza acestui concept, au stat o serie de schimbări majore, precum:

- dorința entității de a produce serii mai mici de produse adaptabile la nevoile pieței;
- crearea și introducerea unor tehnologii bazate pe automatizare;
- introducerea unor noi metode de organizare a producției.

Calcularea și gestionarea costurilor pornește de la prețurile de piață și de la marja de profit necesară. Costurile-țintă sunt influențate de o serie de factori, adică acesta este un cost ce trebuie să fie atins pe un termen lung. Această metodă pornește de la determinarea formulei de calcul al prețului de vânzare și analiza funcțională a raportului valoare-preț-profit-cost. Pentru a aplica această metodă, este esențial să parcurgem o serie de etape, precum:

- a) determinarea prețului-țintă;
- b) determinarea profitului-țintă;
- c) determinarea costului-țintă ($\text{Costul-țintă} = \text{Preț țintă} - \text{Marja de profit}$).

După ce am determinat costul-țintă este necesară efectuarea operațiunii de comparare a costului-țintă cu costul planificat. Iar în final, sunt necesare reproiectarea produsului și aducerea îmbunătățirilor pentru a reduce consumurile.

Deci, unul dintre scopurile metodei target-costing constă în reducerea diferenței dintre costul estimat (planificat) și costul-țintă.

Dintr-o altă viziune, costul-țintă se determină ca o sumă a costurilor de producție ale diferitelor componente ale produsului. În acest mod, metoda ABC de calculație a costurilor, precum și alte metode, pot contribui la simplificarea și accelerarea acestor calcule.

În concluzie menționez că, în cazul aplicării metodei Target-costing, prețul de vânzare al unui produs **nu depinde** de costul vânzărilor. Din contra, costul produsului **trebuie adaptat** la prețul de piață. Astfel, el nu este considerat ca o variabilă autonomă și independentă, ci ca una dependentă de deciziile luate în etapa de concepție a produsului. Perspectiva costului este transversală, iar reducerea acestuia se realizează la nivelul proceselor. În cadrul demersului Target-costing, departamentul de aprovizionare ocupă un loc esențial, deoarece economiile făcute de acest departament reprezintă o sursă de bază pentru reducerea costurilor. Prin această investigare și prezentare, am dorit să expunem modalitatea de organizare a contabilității manageriale și calculației costurilor prin metoda Target-costing. Este nu numai o metoda de calcul, dar și o metoda de gestiune modernă, calificată ca un nou curent în managementul costurilor. Adoptarea și implementarea acestei metode, în cadrul entităților din RM, pot genera îmbunătățirea proceselor interne de producție în vederea obținerii produselor și serviciilor de calitate adaptate cerințelor pieței.

Bibliografie:

1. <http://steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2006/finante-contabilitate-si-banci/49.pdf>
2. Jianu, 2007, p. 530
3. MIHAILA Svetlana. *Metode moderne de calculație a costurilor și avantajele acestora.*

SEMNIFICAȚIA TEORETICĂ ȘI APLICATIVĂ A COSTURILOR PRIN UTILIZAREA METODEI ABC-COSTING

Stud. Mihaela GOROPCEANU, anul II, FB-137, ASEM
Cond. șt.: Dr. lect. sup. Galina BĂDICU, ASEM

Deși se consideră că costul efectiv determinat cu ajutorul metodelor clasice de calculație este un cost real, totuși, practica economică demonstrează contrariul. O problemă actuală în cadrul entităților este faptul că metodele tradiționale de calculație și contabilizare a costurilor sunt orientate spre necesitățile informaționale privind costul de producție, iar noile strategii de dezvoltare a entităților impun nu doar calcularea costurilor, ci și analiza, controlul și gestiunea lor, corelarea cu strategia și performanțele entității. Astfel, apare necesitatea de a găsi noi soluții de calculație a costurilor și s-au elaborat metodele moderne de calculație a costurilor.

Metoda ABC-costing este un sistem de contabilitate analitică construit în jurul conceptului de activitate, fiind o altă formulă de construcție a unui cost complet.

Postulatul de bază al metodei ABC-costing denotă că: „Produsele consumă activități, iar activitățile consumă resurse”.

Metoda ABC-costing se utilizează, cu precădere, în unitățile de producție, însă, se poate utiliza cu succes și de către prestatorii de servicii. Este foarte eficientă la entitățile unde costurile indirecte au o pondere mare în costurile totale. Totodată, are rezultate mai bune decât metodele tradiționale, atunci când diferite produse consumă, în mod diferit, resursele entității.

În urma analizei critice a literaturii de specialitate, s-a constatat că, în cadrul acestei metode, trebuie parcurși următorii pași:

1. Se identifică activitățile și costurile aferente;
2. Se stabilesc inductorii de cost sau cheile de repartizare;
3. Se constituie centrele de regrupare;
4. Se calculează costul pieselor componente ale produsului;
5. Se calculează costul de producție pentru produsele obținute;
6. Se calculează costul complet al produselor vândute.

Pentru a vedea care sunt diferențele dintre costurile determinate prin metodele tradiționale și cele stabilite prin metoda ABC-costing, se propune următorul studiu de caz.

Studiu de caz:

O entitate realizează două produse: Cuptoare cu microunde și fiare de călcat. În tabelul de mai jos, sunt prezentate volumul producției, prețul de vânzare și costurile unitare suportate de entitate. Managementul companiei este preocupat de costul produsului „fier de călcat”, care depășește valoarea prețului mediu al pieței, ceea ce îl face necompetitiv.

Produsele	Producția medie	Preț de vânzare unitar	Cost unitar
Cuptor cu microunde	200 unități	125 euro	110 euro
Fier de călcat	800 unități	18 euro	20 euro

Sursa: *Elaborat de autor*

Se cunoaște că costurile directe pentru un cuptor cu microunde sunt de 100 euro pe unitate, iar pentru un fier de călcat – 10 euro pe unitate. Costurile indirecte sunt 10000 euro, aferente activității „Aprovizionare”, pentru care inductorul de cost este 10000 de comenzi.

În urma repartizării costurilor indirecte, potrivit celor două metode, se obțin următoarele rezultate:

	Cuptor cu microunde	Fier de călcat
Tradițional	110 euro	20 euro
ABC	130 euro	15 euro
Diferența	+18%	-25%

Sursa: *Elaborat de autor în baza calculelor efectuate*

În consecință, se observă diferențele dintre rezultatele obținute prin cele două metode diferite de calculație a costurilor. Astfel, produsul necompetitiv este cuptorul cu microunde, nu fierul de călcat. Deci, metoda ABC-costing repartizează mai exact costurile indirecte, spre deosebire de metoda tradițională care conduce la subevaluarea sau supraevaluarea costurilor produselor.

Acest exemplu simplificat în scop demonstrativ subliniază avantajele metodei ABC-costing în raport cu metodele clasice de calculație.

În concluzie, se menționează că metoda ABC-costing este o metodă modernă de calculare și gestiune a costurilor, care constă în stabilirea costului produsului pe baza activităților desfășurate pentru fabricarea acestuia, oferind avantajul unui cost mai real, în baza căruia se pot lua decizii strategice.

Informația despre cost furnizată de ABC-costing poate fi utilizată în diverse scopuri în cadrul entității, precum: identificarea profitabilității fiecărui produs, a activităților fără

valoare, reducerea riscului economic prin adaptarea la piața competitivă.

Printre principalele critici aduse metodei s-ar putea menționa: unele deficiențe la identificarea activităților care produc valoare și la stabilirea inductorilor de cost.

Bibliografie:

1. CARAMAN Stela, CUȘMĂUNSA Rodica. *Contabilitate managerială*. Chișinău, 2011.
2. SCORȚE Carmen. *Calculația costurilor pe activități*. Universitatea din Oradea, 2010.
3. EBBEKEN K., POSSLER L., RISTEA M. *Calculația și managementul costurilor*. Ed. Teora. București, 2000.

DIVERGENȚE ȘI CONVERGENȚE ÎNTRE CONTABILITATE ȘI FISCALITATE

*Stud. Nicoleta TRUDOV, stud. Alexandrina CIORCHINĂ, FB-13A
Cond. șt.: Lect. sup. Maia BAJAN, ASEM*

Although both accounting and taxation are computing the financial results of the same enterprise, huge differences related to taxable income may arise. In the following article, we are trying to reveal and analyze some of the factors that cause these discrepancies.

După cum e bine cunoscut, deseori, în contabilitate se întâlnesc situații când rezultatul contabil diferă de cel fiscal, chiar dacă se ia în calcul același an de referință. În continuare, vom încerca să analizăm această situație mai în profunzime, pentru a identifica factorii ce determină aceste deosebiri.

Potrivit Legii Contabilității, contabilitatea reprezintă un sistem complex de colectare, identificare, înregistrare și generalizare a elementelor contabile și, nu în ultimul rând, de raportare financiară. De cealaltă parte, conform Codului Fiscal, sistemul fiscal este o totalitate a impozitelor, taxelor, principiilor și metodelor de stabilire, modificare și anulare a acestora, precum și totalitatea măsurilor ce asigură achitarea lor.

Tabelul 1

Criterii de comparație între contabilitate și fiscalitate

Criterii	Sistemul contabil	Sistemul fiscal
Reglementat de:	Ministerul Finanțelor și Guvernul Republicii Moldova	
Sarcinile de bază	Înregistrarea, prelucrarea și păstrarea informației cu privire la patrimoniu; Furnizarea informației necesare pentru determinarea patrimoniului național, executarea bugetului	Colectarea, reflectarea și prelucrarea informației privind datoriile fiscale ale întreprinderilor; Prezentarea informației privind soldul creanțelor/datoriilor fiscale a agenților economici
Baza normativă	Legea Contabilității; Codul Fiscal; Instrucțiuni și scrisori elaborate de MF sau IFRS privind aplicarea impozitelor și taxelor.	Legea privind bazele sistemului fiscal; Codul fiscal; Legea bugetului
Utilizatorii de informație	Interni: administrația, economiștii, contabilii externi: fondatorii, clienții, furnizorii, băncile, organele fiscale etc.	Organele fiscale, instituțiile financiar-creditare, Inspectoratul Fiscal de Stat
Reflectarea operațiilor econ.	Sistemul de înregistrare dublă în conturile contabile	Ținerea evidenței analitice în registre speciale fără utilizarea dublei înregistrări

Și dacă aceste sisteme se deosebesc atât de mult, e clar că și rezultatele lor vor fi diferite. Așadar, dacă venitul sau pierderea contabilă reprezintă profitul, respectiv pierderea perioadei de gestiune până la impozitare și se determină ca diferență dintre venituri și cheltuieli, atunci venitul impozabil este venitul brut obținut de contribuabil din toate sursele, într-o anumită perioadă fiscală, cu excepția deducerilor și scutirilor, la care are dreptul contribuabilul. Cel din urmă se determină aplicând venitului contabil ajustările veniturilor și ale cheltuielilor. Cele mai mari diferențe dintre rezultatul financiar și cel fiscal se datorează, în primul rând, ajustării veniturilor și cheltuielilor, iar pentru exemplificarea celor menționate anterior, propunem următoarea situație:

Presupunem că entitatea „BioLife” S.R.L., pentru anul 2014, a înregistrat un venit contabil în sumă totală de 114000 lei. Pe parcursul perioadei, s-au înregistrat următoarele date (extras):

- ✓ *Despăgubirile primite pentru prejudiciul cauzat ca urmare a inundațiilor abundente 3120 lei;*
- ✓ *Pentru înlăturarea pagubei întreprinderea a recuperat bunurile cu valoarea de 2900 lei;*
- ✓ *S-au înregistrat cheltuieli neconfirmate documentar în valoare de 370 lei;*
- ✓ *Cheltuieli în sumă totală de 97000 lei, inclusiv penalități aferente taxelor la buget 195 lei;*
- ✓ *A fost sponsorizată Conferința organizată cu ocazia Zilei Contabilului cu 680 lei;*
- ✓ *S-au donat produse unei case de copii, valoarea contabilă a produselor donate 4340 lei, valoarea justă a acestora 4760 lei.*

Pentru stabilirea venitului impozabil, în ambele cazuri (în contabilitate și fiscalitate), s-au înregistrat veniturile și cheltuielile obținute în Declarația cu privire la impozitul pe venit VEN12:

Tabelul 2

Declarația cu privire la impozitul pe venit VEN12 (extras)

<i>Anexa 1D din Declarația cu privire la impozitul pe venit</i>			
Indicatorii	SNC	Cod Fiscal	Abatere
0207 Venitul obținut din donarea activelor, cu excepția activelor de capital	X	4760	+4760
02041 Venitul obținut din înlocuirea proprietății	3120	0	-3120
02042 Venitul obținut ca rezultat al neînlocuirii sau înlocuirii parțiale a proprietății	X	220	+220
TOTAL 020	-	-	+1860
<i>Anexa 2D din Declarația cu privire la impozitul pe venit</i>			
Indicatorii	SNC	Cod Fiscal	Abatere
03019 Penalități, amenzi și alte sancțiuni aplicate pentru încălcarea actelor normative	195	0	-195
03025 Suma contribuțiilor bănești efectuate în scopuri filantropice și de sponsorizare	680	0	-680
03026 Suma cheltuielilor neconfirmate documentar	370	0	-370
TOTAL 030	-	-	-1245

În scopul impozitării, venitul contabil (114000 lei) e corectat cu suma diferențelor menționate, conform anexelor din VEN12. În urma ajustărilor privind veniturile și cheltuielile, venitul impozabil va constitui 117105 lei.

În continuare, venitul impozabil este ajustat după anumiți indicatori, precum filantropie și sponsorizare, cheltuieli neconfirmate documentar, din declarația propriu-zisă și obținem un venit impozabil în valoare de 116190,79 lei. Așadar, observăm că, în contabilitate, venitul constituie 114000 lei, în timp ce, în fiscalitate, acest indicator constituie 116190,79 lei.

Diferențele dintre contabilitate și fiscalitate se atestă și la capitolul „Contabilitatea impozitelor amânate aferente operațiilor cu active amortizabile”.

Prima divergență se atestă la nivelul bazei normative, referindu-ne, astfel, la SNC-ul „Imobilizări necorporale și corporale”, pe de o parte, și la Codul Fiscal (art. 24, 26, 27), respectiv la Regulamentul cu privire la modul de evidență și calculare a uzurii mijloacelor fixe în scopul impozitării, pe de altă parte. În timp ce contabilitatea calculează amortizarea pentru fiecare obiect de inventar aparte sau întreaga grupă de mijloace fixe, fiscalitatea le împarte în 5 categorii de proprietate, iar ca metodă de calcul, pentru determinarea sumei amortizării, înmulțește baza valorică a mijloacelor fixe ale fiecărei categorii de proprietate la norma de uzură corespunzătoare. Contabilitatea, însă, utilizează cele 3 metode de amortizare cunoscute: metoda liniară, metoda unităților de producție și metoda de diminuare a soldului.

În acest context, trebuie menționat că atât norma de amortizare, cât și durata de utilizare sunt determinate de către entitate în politicile sale contabile. În fiscalitate, norma de amortizare se stabilește pentru fiecare categorie de proprietate în parte, iar calculul amortizării se va face atâta timp cât valoarea bunurilor va fi mai mare de 6000 de lei, plafon stabilit.

Divergențe există și în ceea ce ține de începutul și sfârșitul perioadei de calcul al amortizării. În contabilitate, conform SNC “Imobilizări necorporale și corporale”, aceasta începe cu data transmiterii în utilizare sau cu prima zi a lunii care urmează după luna transmiterii în utilizare a mijlocului fix, iar calcularea amortizării obiectului încetează la data expirării duratei de utilizare și/sau ieșirii obiectului sau începând cu prima zi a lunii care urmează după luna expirării duratei de utilizare și/sau ieșirii obiectului. Fiscalitatea, pe de altă parte, va calcula amortizarea până în anul de gestiune, la începutul căruia baza valorică este mai mică de 6000 lei.

În baza informației de mai sus, se prezintă situația: *Entitatea „BioLife” S.R.L., la începutul anului fiscal 2014, dispune de mijloace fixe, în valoare cumulativă de 3.225.000 lei. Conform prevederilor Hotărârii Nr. 289, din 14.03.2007, privind evidența și calcularea amortizării mijloacelor fixe în scopuri fiscale, a Procedurii Fiscale și a SNC, se prezintă datele:*

Tabelul 3

Calculul amortizării prin metoda liniară

Nr. crt.	Mijloace fixe	Val. contabilă a MF la începutul perioadei de gestiune	Valoarea de intrare a MF nou procurate	Valoarea reziduală	Norma de amortizare (%)	Valoarea contabilă a MF la finele perioadei de gestiune	Amortizarea MF	Val. cont. a MF la începutul perioadei de gestiune
A	1	2	3	4	5	6	$7=(6-4)*5$	8
1.	Clădire administrativă (25 ani)	1.115.000	-	130.000	4,3	1.115.000	44.075	1.110.925
2.	Clădirea laboratorului (18 ani)	850.000	7.500	20.000	5,6	857.500	46.063	811.437
3.	Strung (7 ani)	8.900	-	400	14,3	8.900	1.215	7.685
	...	...	...	...	...	...	...	...
	Total	3.225.000	563.000	X	X	3.788.300	285.443	3.502.857

Tabelul 4

Calculul amortizării pe categorii de proprietate

Nr. crt.	Categoria de proprietate și norma uzurii	Baza valorică a MF la începutul per. de gestiune	Valoarea de intrare a MF nou procurate	Baza valorică a MF la finele de gestiune	Amortizarea MF	Baza valorică a MF la începutul per. de gestiune
A	1	2	3	4	5	6
1.	Clădire administrativă (25 ani)	1.115.000	-	1.115.000	92.400	1.062.600
2.	Clădirea laboratorului (18 ani)	850.000	7.500	857.500	107.188	750.312
3.	Strung (7 ani)	8.900	-	8900	2.670	6.230
	...	...	...	...	...	...
	Total	3.225.000	563.300	3.788.300	707.668	3.080.632

În urma calculelor efectuate, putem sesiza că, în cazul calculului contabil, valoarea totală a amortizării mijloacelor fixe ajunge la 285443 lei, pe când, în fiscalitate, această sumă atinge cifra de 707668 lei.

Astfel, aceste diferențe pozitive dintre cheltuielile înregistrate în scopuri fiscale și cele din contabilitatea financiară, duc ulterior la micșorarea rezultatului fiscal, în comparație cu cel contabil, grație sumelor diferite ale amortizării mijloacelor fixe, calculate diferit, în funcție de norma de amortizare, dar și încadrarea mijloacelor fixe la o anumită categorie de proprietate duc la rezultate diferite. De aceea, e necesar să se armonizeze cadrul fiscal cu cel contabil, pentru diminuarea divergențelor dintre cele două sisteme.

Bibliografie:

1. BUCUR V.; ȚURCANU V.; GRAUR A. *Contabilitatea impozitelor*. Editura ASEM, Chișinău, 2005;
2. Catalogul mijloacelor fixe și activelor nemateriale, Hot. Guvernului RM nr. 338 din 21.03.2003/fisc.md;
3. Codul Fiscal al Republicii Moldova, Cod nr. 1163, din 24.04.1994/fisc.md;
4. Declarația cu privire la impozitul pe venit VEN 12/fisc.md;
5. Legea Contabilității nr. 82 din 24 decembrie 1991/mf.gov.md;
6. Standardele Naționale de Contabilitate/ mf.gov.md.

PROCEDURI DE AUDIT ÎN ESTIMAREA RISCULUI DE FRAUDĂ

Stud. Maria FLOREA, FB-13A, ASEM
Cond. șt.: Lect. sup. Maia BAJAN, ASEM

In an audit of financial statements auditor's primary objective is to express an opinion on the accuracy of the information reported, in all material respects, in relation to an applicable accounting framework. Although international auditing standards establish that the auditor is not required to detect financial fraud in a company audited, he must be ensured throughout its mission that the fraud risk will not significantly affect the audit opinion. For detecting fraud risk and reporting accounting manipulations, the auditor may use a number of

signal indicators.

Cuvinte-cheie: *audit, fraudă, procedură analitică, indice de calcul, triumphi al fraudei, audit bancar, indicatori statistici, rezultate financiare.*

Schemele aferente fraudelor săvârșite asupra situațiilor financiare și realizate în interiorul entității au în vedere manipularea tranzacțiilor și operațiunilor desfășurate în cadrul principalelor procese economico-financiare: achiziții-plăți, vânzări-încasări, trezorerie, finanțare, investiții, producție-stocare și salarii-personal.

Deseori, aceste fraude sunt comise sau au acordul celor însărcinați cu guvernanta, prin scheme de fraudă care au în vedere: realizarea de venituri fictive în scopul prezentării investitorilor a unui rezultat favorabil, soldarea conturilor de creanțe comerciale și vânzările decalate pentru a distorsiona nivelul venitului din vânzări, disimularea unor cheltuieli sau datorii pentru a spori nivelul veniturilor, clasificarea unor beneficii în sfera activității operaționale și a unor pierderi în cea a finanțării, supraevaluarea activelor pentru a compensa unele lipsuri sau pentru a evidenția anumite valori latente prin omiterea sau falsificarea unor informații semnificative.

În evaluarea riscului de fraudă, auditorul trebuie să țină cont de factorii determinanți ai riscului, de evenimentele și condițiile care indică o incitare, o presiune de comitere a actului ilicit, care oferă o oportunitate de săvârșire a fraudei. Reprezentarea celor trei categorii de factori sub forma unui **triumphi al fraudei** presupune existența unor *presiuni*, de ordin financiar, personal, social sau psihologic; *oportunități*, prin cunoașterea entității și a proceselor sale, a sistemului informațional și de control intern; precum și deținerea unor *competențe* tehnice avansate și a unei atitudini în ceea ce privește fraudă, prin care se justifică un astfel de comportament.

Auditorul trebuie să evalueze riscul de fraudă și să testeze existența manipulărilor contabile asupra situațiilor financiare. La nivelul entității, riscul de fraudă, determinat de apariția unor manipulări ale informațiilor din situațiile financiare, poate fi detectat și cu ajutorul unor indici specifici. Pentru aplicarea procedurilor analitice, în anul 1999, economistul indian Beneish propune o serie de indici, și anume: încasării creanțelor comerciale, marjei brute, calității activului, variației venitului din vânzări, deprecierii, raportului dintre venitul din vânzări și cheltuielile administrative, gradului de îndatorare și raportului dintre angajamentele totale (ca drepturi constatate) și activul total. În anul 2004, economiștii Law și Willet afirmă că procedurile analitice vizează o serie de comparații între anumite informații cu caracter financiar sau nefinanciar, din perioada curentă sau perioadele precedente. Încă din anul 1997, savanții Lee și Colbert clasifică procedurile analitice în analize de trend, ratelor financiare, teste de rezonabilitate și analiza de regresie.

Un exemplu actual de fraudă, în Republica Moldova, realizat la sfârșitul anului 2014 – începutul anului 2015, este vorba de gaura capitalului a băncilor „Unibank” SA, „Banca Socială” SA și „Banca de Economii a Moldovei” SA (BEM), estimată la 9-15 miliarde de lei, reprezentând echivalentul a circa 13% din PIB sau 58% din veniturile bugetului pentru anul 2014. Din primele investigații ale acestui caz, a fost învinuită compania internațională de audit Grant Thornton. Fideli sloganului companiei – *An instinct for growth* – cei de la Grant Thornton și-au crescut cota băncilor auditate din Moldova de la 0% în anul 2009, la 43% în anul 2013[4]. Această dominație este contra-intuitivă. Raportul anual, în anul 2010, al BEM arată că instituția a cheltuit pentru servicii de consultanță și audit 735,000 MDL(KMPG), suma crescând la 1,259,000 MDL, în anul 2011 (când s-a produs schimbarea către Grant Thornton)[4]. Inevitabil, ne apare întrebarea dacă switch-ul la Grant Thornton a fost motivat de alte considerente? De exemplu, că aceștia ar putea fi mai „favorabili” ca auditori? Evident, auditorii au indicat anumite rezerve în opinia lor de audit, dar acestea par incomparabil mai timide decât de magnitudinea operațiunilor care ar trebui să stârnească cel puțin curiozitate,

dacă nu și dubii. De exemplu, Unibank indică, în raportul anual (anul 2013), o creștere a activelor de 2,6 ori și a portofoliului de credite de 5 ori – o anomalie într-o piață care a crescut mult mai puțin.

Implicarea Auditorilor în confirmarea unor raportări frauduloase va avea drept consecință un impact negativ și de neîncredere asupra întregii activități a acestora.

La nivel mondial, toate semnele indică faptul că va mai dura un timp, pentru ca economia să-și revină după criza financiară. Cu regret, acest lucru înseamnă că mai multe organizații și persoane vor continua să se confrunte cu greutăți financiare. Eliminarea completă a raportărilor financiare frauduloase este, cel mai probabil, imposibil de realizat. În viziunea noastră, combinația unei guvernări eficiente a riscului de fraudă, cu evaluarea detaliată a riscului de fraudă, cu prevenirea și detectarea fraudei, precum și cu investigațiile efectuate în timp util și acțiunile corective, pot reduce, în mod semnificativ, riscul de raportare financiară frauduloasă.

În final, concluzionăm că, în această economie slăbită, amenințarea de fraudă, respectiv de raportare financiară frauduloasă este în creștere, iar organizațiile trebuie să fie vigilențe și să găsească soluții prin care să-i demobilizeze potențialii infractori cu „gulere albe” și practicile de raportare nelegale.

Bibliografie:

1. Legea Republicii Moldova cu privire la activitatea de audit, nr. 61 din 16 martie 2007, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 117-126 din 10 august 2007 // pagina oficială: <http://lex.justice.md/md/324828/>
2. Manual de Reglementări Internaționale de Audit, Asigurare și Etică prezentate de IFAC, nr. 64 din 14 iunie 2012 // pagina oficială: <http://www.mf.gov.md/>
3. SKALAK Steven, *Economic crime: What you need to know* // pagină oficială: <http://www.pwc.com/gx/en/economic-crime-survey/>
4. Comunicatul de presă a companiei de audit Grant Thornton // pagină oficială: <http://www.grantthornton.md/About-us/Press/press.pdf>
5. Date statistice privind numărul infracțiunilor economice, prejudiciul cauzat și asigurarea restituirii prejudiciului cauzat // pagina oficială: www.mai.gov.md

METODE DE ANALIZĂ A NIVELULUI TENSIUNII FISCALE

***Stud. Olga MUNTEAN, anul II, Facultatea „Contabilitate”
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Natalia ȚIRIULNICOVA, ASEM***

Cercetarea în domeniul poverii fiscale constituie un subiect de interes major pentru autoritățile fiscale, proprietarii entității și publicul larg. Printre deciziile care sunt strâns corelate cu nivelul tensiunii fiscale se găsesc, în primul rând, cele de investire într-o filială din altă țară, decizii de a continua sau nu un gen de activitate sau de a atrage finanțări din străinătate.

În analiza economică, se aplică diverse metode de evaluare a tensiunii sistemului fiscal. Cea mai simplă metodă este *compararea cotelor de impozitare stabilite de legislația fiscală* în diverse perioade sau țări.

Compararea mecanică a cotelor de impozitare a RM cu alte țări sau în dinamică nu permite aprecierea corectă a nivelului de povară fiscală pentru că statul are o mulțime de posibilități de a majora povara fiscală fără modificarea cotelor de impozitare.

Mult mai relevantă este modalitatea de examinare a tensiunii sistemului fiscal prin calcularea următoarelor *rate reciproc substituibile*:

$$\text{Rata impozitului pe venit} = \frac{\text{Suma impozitului pe venit calculat spre plată}}{\text{Profit până la impozitare}}$$

$$\text{Rata corelației dintre profitul net și profitul până la impozitare} = \frac{\text{Profit net}}{\text{Profit până la impozitare}}$$

Aplicarea ratelor indicate mai sus este o modalitate mai desăvârșită și motivantă, decât examinarea cotelor de impozitare stabilite de legislația fiscală. Totodată, dezavantajul principal al metodei date constă în caracterul nesistematic, adică aprecierea poverii fiscale, cauzate de un impozit (în cazul de față impozitul pe venit), fără a lua în considerare totalitatea altor impuneri obligatorii. De aceea, mult mai rațională este modalitatea de apreciere a poverii fiscale în întregime, cu indicarea tensiunii cauzate de acțiunea fiecăruia din impozite. În acest scop, poate fi calculată și interpretată rata brută a fiscalității.

$$\text{Rata brută a fiscalității} = \frac{\text{Suma totală a impozitelor calculate spre transfer în buget}}{\text{Suma totală a veniturilor brute}}$$

După conținutul său economic, acest coeficient financiar reflectă mărimea impozitelor cuvenite statului în calcul la o unitate monetară a veniturilor brute câștigate de întreprindere în perioada respectivă. Tabelul 1 ilustrează modul de calcul al acestui coeficient.

Tabelul 1

Analiza ratei brute a fiscalității la entitatea „ABC” SRL

Nr. crt.	Indicatorii	Anul 2013	Anul 2014	Abaterea
1	2	3	4	5
1.	Impozite calculate spre transferare în buget, lei	793044	311832	-481212
1.1	Impozit pe venit	836752	127419	-709333
1.2	TVA aferentă buget (calculată-trecută în cont)	-195195	32371	+227566
1.3	Alte impozite și taxe	152487	152046	-445
2.	Venituri brute, lei	16463698	8081597	-8382101
3.	Rata brută a fiscalității, %(rd.1 : rd.2 ×100)	4,82	3,86	-0,96
3.1	Rata brută a impozitului pe venit	5,08	1,58	-3,5
3.2	Rata brută a TVA aferentă bugetului	-1,19	0,4	+1,59
3.3	Rata brută a altor impozite și taxe	0,93	1,88	+0,95

După cum se observă din tabelul 1, la entitatea „ABC” SRL, în anul 2014, s-a înregistrat o rată brută a fiscalității de 3,86%. Acest indicator este cu 0,96% mai mic decât în anul precedent 2013. Adică, la fiecare leu al veniturilor câștigate, entitatea a plătit în buget impozite în mărime de 3.86 bani, cu 0,96 bani mai puțin, ceea ce denotă o diminuare a poverii fiscale. La diminuarea ratei brute a fiscalității, a contribuit cel mai mult micșorarea ratei brute a impozitului pe profit cu 3,5%, iar la celelalte poziții constatăm o creștere.

Calcularea ratei brute a fiscalității, în condițiile aplicării rapoartelor financiare după formatul vechi, necesita colectarea datelor inițiale din următoarele surse informaționale: Raportul de profit și pierdere; Anexa la Raportul de profit și pierdere; Nota informativă privind datoriile și creanțele aferente decontărilor cu Bugetul de stat și bugetele unităților administrativ-teritoriale (din anexa la Bilanț).

Însă, odată cu trecerea la noile standarde contabile și la formatul nou al situațiilor financiare, procesul de colectare a datelor inițiale pentru a realiza analiza descrisă mai sus a devenit mai dificil. Astfel, devin necesare următoarele surse informaționale: Situația de profit și pierdere; Registrul de evidență și bilanța de verificare a conturilor 534, 611, 612, 621, 622, 623; Fișa contribuabilului (contul personal) întocmită la Inspectoratul fiscal.

ANALIZA VALORII ACȚIUNILOR

*Stud. Victoria SCORPAN, anul III, Facultatea „Finanțe”
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Nelea CHIRILOV, ASEM*

Realitatea contemporană dispune de prompte argumente cu referire la stadiul incipient de dezvoltare a pieței autohtone de capital, odată cu a cărei avansare lejeră, derivă necesitatea unei analize meticuloase orientate asupra valorii acțiunilor – ca parte componentă indispensabilă a acesteia, la baza căreia se concentrează particularitățile cu privire la poziția emitentului pe piața de capital, situația financiară și strategia de dezvoltare a societății pe acțiuni, precum și a sectorului în care aceasta activează.

În teoria și practica economică, se aplică diverse noțiuni aferente valorii acțiunilor. În tabelul 1, este prezentată varietatea noțiunilor aferente valorii acțiunilor.

Tabelul 1

Varietatea noțiunilor aferente valorii acțiunilor

Noțiuni aferente valorii acțiunilor	Conținutul economic
<i>Valoarea nominală</i>	Reprezintă o parte de capital social al societății, ce revine unei acțiuni plasate.
<i>Valoare de subscriere</i>	Reflectă prețul de procurare a acțiunii la prima plasare de către emitent și poate s-o depășească pe cea nominală.
<i>Valoarea de piață</i>	Correspunde prețului cu care acțiunile sunt schimbate cu ocazia tranzacțiilor pe piața secundară, unde are loc circulația valorilor mobiliare.
<i>Valoarea de răscumpărare</i>	Constituie suma plătită pentru o acțiune răscumpărată de emitent de la acționari.
<i>Valoarea de lichidare</i>	Indică suma pe care proprietarii acțiunilor o vor obține pentru o acțiune la lichidarea societății în urma comercializării patrimoniului și satisfacerii revendicărilor creditorilor.
<i>Valoarea contabilă</i>	Presupune evaluarea contabilă a activelor nete ce revine unei acțiuni.

Din toate noțiunile expuse în tabelul de mai sus, conform principiilor indigene, considerăm că valoarea de piață a acțiunilor servește drept cea mai potrivită noțiune în scopul identificării acțiunilor ce comportă în sine un grad înalt de atractivitate, grație distinselor caracteristici ce le combină.

În practica economică, pentru aprecierea valorii acțiunilor, e necesară examinarea profundă a situației financiare și analiza minuțioasă a rezultatelor financiare ale emitentului. Prin urmare, pentru aprecierea atractivității investiționale a acțiunilor, se calculează și interpretează următorii indicatori:

$$\text{Valoarea contabilă a unei acțiuni} = \frac{\text{Active nete la valoarea contabilă (capital propriu)}}{\text{Numărul acțiunilor aflate în circulație}} \quad (1)$$

În cazul în care capitalul social al emitentului este format atât din acțiuni ordinare, cât și din acțiuni preferențiale, atunci valoarea contabilă a unei acțiuni ordinare se calculează conform formulei:

$$\text{Valoarea contabilă a unei acțiuni ordinare} = \frac{\text{Active nete la valoarea contabilă - Dividende aferente acțiunilor preferențiale}}{\text{Numărul acțiunilor ordinare aflate în circulație}} \quad (2)$$

Valoarea contabilă a unei acțiuni este primul indicator comparabil cu prețul de tranzacționare la bursa de valori și poate fi primul indiciu pentru orice investitor, dacă prețul respectă realitatea economică a societății pe acțiuni. Astfel, apare necesitatea analizei unui alt indicator, cum este:

$$\text{Coeficientul corelației dintre prețul de piață și valoarea contabilă a unei acțiuni} = \frac{\text{Prețul de piață al acțiunii}}{\text{Valoarea contabilă a unei acțiuni}} \quad (3)$$

Dacă coeficientul corelației dintre prețul de piață și valoarea contabilă a unei acțiuni este supraunitar – societatea pe acțiuni a creat valoare pentru acționari, deoarece suma pe care ar fi dispuși să o plătească investitorii din piață este mai mare decât suma pe care ar primi-o oricum aceștia din lichidarea activelor. În cazul depășirii considerabile, investirea în acțiunile emitentului se apreciază ca fiind riscantă. Nu e binevenită nici situația diametral opusă, tipică pieței nedezvoltate. În particular, dacă coeficientul corelației dintre prețul de piață și valoarea contabilă a unei acțiuni este subunitar - societatea pe acțiuni a distrus o parte din valoarea pe care au adus-o acționarii.

În continuare, se va aprecia atractivitatea investițională în acțiuni, în baza indicatorilor specificați mai sus. În calitate de surse informaționale, au servit situațiile financiare ale emitentului „Corporația de Finanțare Rurală” SA pentru anii 2012-2013 și buletinul informativ al bursei de valori.

Tabelul 2

**Aprecierea atractivității investiționale în acțiunile emitentului
„Corporația de Finanțare Rurală” SA în anii 2012-2013**

Nr. crt.	Indicatori	Anul 2012	Anul 2013
1.	Active nete la valoarea contabilă, lei	111 208 422	124 338 894
2.	Dividendele aferente acțiunilor preferențiale, lei	239 873	439 766
3.	Numărul acțiunilor ordinare aflate în circulație, acțiuni	58 988	58 988
4.	Prețul de piață al acțiunii ordinare, lei	75	75
5.	Valoarea contabilă a unei acțiuni ordinare, lei ((ind.1 - ind.2) ÷ ind.3)	1881,20	2100,41
6.	Coeficientul corelației dintre prețul de piață și valoarea contabilă a unei acțiuni, unități (ind.4 ÷ ind.5)	0,0399	0,0357

Din analiza datelor prezentate în tabelul 2, constatăm că, în dinamică, a avut loc creșterea valorii contabile a unei acțiuni ordinare de la 1881,20 lei, în anul 2012, până la 2100,41 lei, la finele anului 2013. Această situație atestă creșterea nivelului de siguranță și autonomie financiară a emitentului ca urmare a sporirii semnificative a capitalului propriu. În același timp, se observă diminuarea coeficientului corelației dintre prețul de piață și valoarea contabilă a unei acțiuni cu 0,0042 unități. În aceste condiții, se poate spune că, în anul 2012, investitorii erau predispuși să plătească 3,99 bani pentru 1 leu active nete pe o acțiune ordinară, pe când, în anul 2013, doar 3,57 bani pentru 1 leu active nete pe o acțiune ordinară. Prin urmare, valoarea redusă a coeficientului denotă că acțiunea ordinară este „ieftină” adică acțiunile sunt subevaluate și interesul investitorilor în aceste acțiuni este minor.

În final, remarcăm faptul că rezultatele analizei valorii acțiunilor prezintă multiple avantaje pentru investitorii reali și potențiali ai societății pe acțiuni și pot contribui la fundamentarea unor decizii economice optime și raționale.

ESTIMAREA RAȚIONALITĂȚII DE ATRAGERE A CREDITULUI

Stud. Nicolai JIERI, anul II, Facultatea „Contabilitate”, gr. CON -132

Cond. șt.: Dr. conf. univ. Neli MUNTEAN, ASEM

Putem afirma, cu certitudine, că unul dintre cei mai importanți factori ai unei afaceri prospere, dar și ai unei evoluții economice în timp este capitalul. În pofida faptului că este element necesar în desfășurarea activității normale a entității economice, se propune un studiu care implică tehnici raționale în ceea ce privește atragerea disponibilităților în patrimoniul unei entități.

În acest context, deosebim mai multe căi de asigurare cu resurse financiare, dar și de acoperire a unui eventual deficit financiar: *modificarea programului plăților prin amânarea achitărilor cu creditorii sau accelerând încasările de la debitori; reevaluarea programului de producție, a entității, care necesită imobilizarea numerarului; emiterea suplimentară de acțiuni; utilizarea înlesnirilor fiscale acordate; utilizarea creditului etc.*

Trebuie menționat că este foarte important să se studieze, calculeze și aprecieze eficiența unui credit înainte de a-l solicita. Așadar, pentru determinarea efectului pozitiv în acest sens, în literatura de specialitate, este utilizat indicatorul **Efectul de Levier Financiar (ELF)**, care arată în ce măsură și cum se va modifica rentabilitatea capitalului propriu în urma atragerii resurselor împrumutate, în același timp, oferindu-ne posibilitatea de a calcula valoarea unui credit cu minimum de risc financiar. Deci, formula de calcul al acestui indicator este:

$$\text{ELF} = (\text{RAO}/A - R_d) (1-i) \cdot \text{TD}/\text{CPr} = (\text{Re} - R_d) (1-i) \cdot \text{TD}/\text{CPr}, \text{ unde:}$$

RAO exprimă rezultatul din activitatea operațională obținut până la calculul dobânzilor;

Re – rentabilitatea economică;

CPr – valoarea medie a capitalului propriu;

TD – valoarea medie a datoriilor financiare purtătoare de dobânzi;

A – valoarea medie a activelor întreprinderii;

Rd – rata dobânzii pentru capitalul împrumutat;

i – cota impozitului pe venit.

Având în vedere că rata dobânzii și rentabilitatea economică reprezintă factori-pilon în calculul ELF, putem obține situații diferite, cum ar fi:

- Re > Rd**, va crește gradul rentabilității financiare a întreprinderii în funcție de gradul de apelare la credit, în asemenea condiții e favorabilă majorarea valorii pârghiei (adică sporirea ponderii capitalului împrumutat în capitalul întreprinderii);
- Re = Rd**, apelarea la credit este indiferentă din punct de vedere al efectului de levier;
- Re < Rd**, apelarea la credit duce la reducerea performanțelor întreprinderii și creșterea riscului.

Ca să evităm cazul când **Re < Rd**, putem calcula la ce cotă maximă a dobânzii se poate apela, astfel, încât **rentabilitatea financiară** să rămână la același nivel, folosind următoarea formulă: $R_d = [\text{Re} \cdot \text{TD}/\text{CPr} \cdot (1-i) + \text{Re} \cdot (1-i) - R_f] / \text{TD}/\text{CPr} \cdot (1-i)$, unde **Rf** reprezintă rentabilitatea financiară.

Deci, utilizând modelul efectului de levier financiar în scopul efectuării analizei vom determina o decizie rațională de atragere a creditului și/sau împrumutului la două entități. Pentru aceasta, vom apela la un exemplu concret pe baza a două entități „Alfa” și „Beta”, datele inițiale fiind preluate din Bilanț, dar și din Situația de profit și pierdere a acestora, în rest, indicatorii vor fi determinați în baza tehnicilor și calculelor analizei economice.

Tabelul 1

Date inițiale pentru analiza influenței ELF asupra R_f în cazul solicitării unui credit

Indicatorii	Întreprinderea „Alfa”	Întreprinderea „Beta”
A	1	2
1. Rentabilitatea economică calculată până la plata impozitelor și a creditului, %	11,37	17,1
2. Rentabilitatea financiară, %	10,08	16,54
3. Brațul pârghiei financiare (levierul financiar)	1,64	0,54
4. Marja levierului financiar (diferențialul pârghiei financiare)	0,56	5,69
5. Efectul de levier financiar	0,75	2,52

Notă: În scopurile analizei, presupunem o cotă a impozitului pe venit de 18%.

Analizând situația celor două entități economice, putem concluziona că, deși ambele au diferențiale și efecte de levier pozitive („Alfa” – 0,56 și 0,75; „Beta” – 5,69 și 2,52), în cazul întreprinderii „Alfa”, un credit nou nu e recomandabil, deoarece rata de îndatorare este destul de mare din cauza ponderii înalte a datoriilor financiare în structura capitalului societății, în plus, mai persistă un diferențial critic, care, la orice ridicare a cotei dobânzilor sau apariției anumitor întreruperi în procesul de activitate, poate duce la modificarea semnului efectului de levier. Totuși, dacă conducerea entității e fermă în acțiunile sale, ea poate lua un credit, dar la o cotă ce nu va depăși mărimea de 10,80%:

$$R_d = [R_e \cdot TD/CPr \cdot (1-i) + R_e \cdot (1-i) - R_f] / [TD/CPr \cdot (1-i)] = \\ = [11,37 \cdot 1,64 \cdot (1-0,18) + 11,37 \cdot (1-0,18) - 10,08] : [1,64 \cdot (1-0,18)] = 10,80 \%$$

La o astfel de cotă rentabilitatea financiară va rămâne neschimbată, adică la nivelul de 10,80%.

Totuși, trebuie menționat că, în cazul dat, e prea mare riscul de atragere a creditului nou, din cauza posibilității de a pierde controlul asupra diferențialului și a transforma efectul de levier financiar în factor negativ și, în opinia noastră, ar fi irațional, pentru întreprinderea dată, să apeleze la împrumuturi. Ea trebuie să caute alte modalități de acoperire a deficitului de numerar.

În ceea ce privește întreprinderea „Omega”, situația e total diferită. Pe lângă faptul că ea dispune de un înalt efect de levier financiar, care va duce la îmbunătățirea rentabilității capitalului propriu (2,52), ea mai înregistrează și o valoare mare a diferențialului (5,69), care permite, fără nici un risc financiar, atragerea de noi credite și/sau împrumuturi. Astfel, un nou credit va permite entității să-și îmbunătățească situația financiară fără vreun pericol de risc financiar. Deci, în continuare, vom calcula cel mai important factor pentru o entitate economică, atunci când aceasta ar avea intenția de atragere a unui nou credit, adică cota maximă admisibilă a ratei dobânzii pentru condiția ca R_f să rămână la același nivel:

$$R_d = [R_e \cdot TD/CPr \cdot (1-i) + R_e \cdot (1-i) - R_f] / TD/CPr \cdot (1-i) = \\ = [(17,1 \cdot 0,54 \cdot 0,82) + (17,1 \cdot 0,82) - 16,54] / (0,54 \cdot 0,82) = 11,41 \%$$

La o asemenea cotă, R_f va fi menținută la nivelul de 16,54%:

$$R_f = [R_e + (R_e - R_d) \cdot TD/CPr] \cdot (1-i) = (17,1 + 5,69 \cdot 0,54) \cdot 0,82 = 16,54 \%$$

În concluzie, dacă entitatea economică „Omega” ar avea nevoie de un credit, ea ar putea, fără îndoială, apela la acesta. Din cele expuse mai sus, deducem că modelul levierului

financiar poate fi apreciat ca fiind un instrument cu succes utilizat în fundamentarea deciziilor de politică financiară, menit să contribuie la alegerea unei structuri echilibrate a capitalului entității și la menținerea unei situații economice satisfăcătoare, prin amplificarea ecartului dintre rata rentabilității economice și rata medie a dobânzii.

Referințe bibliografice:

1. MUNTEAN N., FRATEA N. „*Estimarea raționalității de atragere a creditelor*”, vizualizat <http://catalog.bnrm.md/opac/author>;
2. CRECANĂ D. „*Rentabilitatea entităților economice*”. Iași, 2012;
3. ȚIRIULNICOVA N. „*Analiza rapoartelor financiare*”. ASEM, 2004 - 384 p.;
4. www.bnm.md

AVANTAJELE ȘI DEZAVANTAJELE METODEI BRAINSTORMING

*Stud: Ștefan ȚURCANU, anul II, Facultatea „Contabilitate”, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Natalia ȚIRIULNICOVA, ASEM*

Euristica permite diferite variante de cercetare: metoda de a pune întrebări și de a găsi răspunsuri la ele, găsirea soluțiilor cu ajutorul întrebărilor sugestive etc. Euristica se bazează pe principiile care determină strategiile și tacticile de luare a deciziilor, atunci când problema este puțin cunoscută sau rezolvarea acesteia este complicată. Astfel, aceste metode stimulează gândirea creativă în procesul de luare a deciziilor, ajută la generarea ideilor noi, folosirea cărora ne permite creșterea eficacității și soluționarea greutăților apărute în activitatea entității. Una din metodele euristice constă în metoda cuceririi creierului, care mai poate fi numită Brainstorming.

Metoda cuceririi creierului presupune generarea liberă a ideilor, exprimate în grupul de experți cointeresați. În aceste cazuri, experții, de regulă, sunt atât specialiști de calificare înaltă, colaboratorii întreprinderii care cunosc bine situația creată, cât și tineretul capabil să înainteze propuneri neordinare și neașteptate. O eficientă cucerire a creierului are loc atunci când ea nu durează mai mult de o oră.

Scopul metodei Brainstorming rezidă în stimularea grupului la generarea rapidă, în număr mare, a unei varietăți de idei ajutătoare spre soluționarea obstacolelor apărute în activitatea întreprinderii.

Esența metodei constă în divizarea în timp a procesului de generare a ideilor în grup și de apreciere a lor.

Pentru asigurarea succesului grupului brainstorm, se recomandă un scenariu metodologic structurat în trei etape:

1. **Pregătirea**, care presupune numirea unei persoane competente în funcția de moderator (coordonator), alegerea participanților după diferite criterii din diverse domenii de activitate și nivele de calificare, alegerea, sistematizarea și descrierea informației, instruirea personalului, asigurarea participanților cu tot necesarul.
2. **Înaintarea ideilor** cuprinde precizarea scopurilor, generarea ideilor, preluarea și dezvoltarea celor mai bune idei, notarea propunerilor, redactarea listei de propuneri.
3. **Aprecierea și alegerea ideilor optime** includ determinarea criteriilor de apreciere, clasificarea ideilor, evidențierea ideii optime, dezvoltarea ideii implicând analiza.

De exemplu, vom prezenta utilizarea metodei brainstorming la S.A. „CarpatCiment”. În Biroul managerului general, s-au adunat 17 specialiști convocați pentru a rezolva problema referitoare la îmbunătățirea calității a cimentului, care reprezintă 90% din volumul vânzărilor societății.

Componenta grupului provine din: secția proiectare și design – 4 ingineri, secția controlul calității – un inginer și un tehnician, secția producției – 3 ingineri și 3 tehnicieni, compartimentul aprovizionare – 2 ingineri.

La ora 8, începe ședința, care durează aproximativ 2 ore. Pe parcursul ședinței de creativitate, moderatorul este obligat să întrerupă intervențiile participanților cu caracter de critică, nu permite fumatul etc. Pe perioada dezbaterilor, au fost propuse 73 de idei, care au fost notate de către moderatorul ședinței.

Structura celor 73 de idei emise se prezintă astfel: propuneri privind re tehnologizarea – 25%, propuneri privind contracte de materie primă de calitate superioară – 30%, propuneri privind contractarea unor împrumuturi – 45%.

În urma ședinței, s-a depistat motivarea insuficientă a personalului, pentru ca să-și asume riscurile decizionale. În aceste condiții, în conceperea și operaționalizarea proceselor manageriale, se constată o insuficiență în folosirea metodelor, tehnicilor, procedurilor și regulilor manageriale oferite de știința managerială actuală.

Avantajele metodei brainstorming constă în posibilitatea folosirii tuturor specialiștilor, perfecționarea factorului social-psihologic în cadrul colectivului, permite obținerea rapidă și ușoară a ideilor noi și a soluțiilor posibile, costuri reduse necesare aplicării metodei, aplicabilitatea largă, în toate domeniile, dezvoltă abilitatea de a lucra în echipă.

Totodată, metoda se caracterizează prin următoarele **dezavantaje**. Ea permite să găsim ideile de soluționare generale, nu ne garantează o dezvoltare mai ambiguă, metoda nu se folosește la soluționarea problemelor cu cheltuieli major, necesită o bună pregătire a moderatorilor care trebuie să aibă calități de lider, psiholog, și un bun organizator a proceselor în grup, nu se reușește mereu găsirea standardelor impuse de gândirea uzuală.

DIAGNOSTICUL VIABILITĂȚII FINANCIARE

*Stud. Alexandrina TROFIM, anul II, Facultatea „Contabilitate”, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Valentina PALADI, ASEM*

Activitatea oricărei entități, în contextul reformei și al tranziției la economia de piață, în condiții concurențiale tot mai aspre și mai bine definite, se desfășoară într-un mediu dinamic și agresiv. Pentru a-și putea monitoriza poziția financiară și a evita decalaje imprevizibile, entitatea este nevoită să-și aprecieze viabilitatea, capacitatea de a supraviețui și, incontestabil, riscul de faliment. Acest diagnostic este efectuat în interes propriu, dar mai ales, în interesul creditorilor și investitorilor, deoarece efectele lipsei de previziune generează pierderi uriașe în sistemul economic: „în cazul firmelor cotate, investitorii pierd circa 41% din capitalul investit în companii falimentare, iar în cazul firmelor necotate – până la 80% din valoarea entității; pierderile băncilor, în cazul unor credite acordate entităților care falimentează, reprezintă 69-72% din creditele acordate acestor entități”¹.

Pentru a putea evalua riscul de faliment, tradițional, sunt examinate două domenii cruciale:

- ✓ echilibrul financiar – prin intermediul *fondului de rulment net* și
- ✓ solvabilitatea – prin intermediul *ratelor lichidității*.

Printre dezavantajele acestor metode, menționăm faptul că, în cadrul aprecierii riscului de faliment, acestea prezintă unele lacune datorită faptului că nu sunt atât de specifice. De aceea, pentru o mai bună evaluare a stării de sănătate a entității, rezultatele analizei financiare pot fi completate cu utilizarea altor metode, în particular, cu cea bazată pe modelul

¹ Roxana Arabele, Managementul performanțelor, București, 2013

Z al lui Altman. Conform acestei metode, analiza bazată pe mai multe variabile, cu ajutorul a 5 indicatori, permite prevederea a 75% din falimente cu 2 ani înainte de producerea acestora. Indicatorul final Z, se determină astfel:

$$Z = 3,3x_1 + 1,0x_2 + 0,6x_3 + 1,4x_4 + 1,2x_5$$

Nivelul Z se interpretează astfel: când $Z \leq 1,8$ – entitatea este amenințată de faliment; când $Z > 3$ – poziția financiară este bună, firma este stabilă și are șanse de a desfășura activități profitabile; când $1,8 < Z \leq 3$ – situația financiară a agentului economic este dificilă, cu performanțe vizibil diminuate, dar are șanse de redresare, cu condiția de a identifica domeniile deficitare și a redresa situația.

Ilustrarea practică a utilizării modelului Z al lui Altman în evaluarea riscului de faliment este prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1

Diagnosticul riscului de faliment al entității „Memora” SRL

Nr. crt.	Indicatorii	Unitatea de măsură	Anul 2012	Anul 2013	Anul 2014	Simbolul
1	Total activ	mil. lei	90 657	161 679	200 411	TA
2	Venit din vânzări	mil. lei	118 750	160 618	278 884	VV
3	Profit reinvestit	mil. lei	11 204	11 529	28 184	PR
4	Capital propriu	mil. lei	27 670	81 625	109 809	CP
5	Total datorii	mil. lei	62 987	80 054	90 602	TD
6	Profit până la impozitare	mil. lei	41 279	52 912	106 691	PPI
7	Active circulante	mil. lei	38 993	51 718	69 825	AC
8	X_1 – randamentul activelor (rd.6 : rd.1 $\times$ 100)	%	46	33	53	PPI/TA
9	X_2 – eficiența utilizării activelor (rd.2: rd.1 $\times$ 100)	%	131	99	139	VV/TA
10	X_3 – gradul de îndatorare (rd.4 : rd5 $\times$ 100)	%	44	102	121	CP/TD
11	X_4 – rata profitului reinvestit (rd.3 : rd.1 $\times$ 100)	%	12	7	14	PR/TA
12	X_5 – rata activelor circulante (rd.7 : rd.1 $\times$ 100)	%	43	32	35	AC/TA
13	$Z = 3,3x_1 + x_2 + 0,6x_3 + 1,4x_4 + 1,2x_5$	-	3,7760	3,1731	4,4813	Z

Calculul indicatorului Z, prezentat în tabelul 1, denotă că riscul de faliment, la entitatea analizată „Memora” S.R.L., este, practic, inexistent. Această concluzie rezultă din faptul că nivelul indicatorului Z, în perioada analizată, este mai mare decât cel recomandat de 3 și este în creștere, ceea ce semnifică faptul că poziția financiară a entității analizate este favorabilă.

Generalizând, menționăm că atât modelul Z al lui Altman, cât și alte metode pot fi considerate ca parte a unei evaluări generale a activității entității. În vederea obținerii unei aprecieri mai ample aferente viabilității financiare a entității, pe lângă aplicarea acestor metode, se recomandă suplimentar să fie examinate critic și activitatea de conducere, administrarea financiară, rapoartele de audit și de expertiză financiară, relațiile cu creditorii, modificarea prețului acțiunilor, declarațiile presei, condițiile în care se desfășoară activitatea și gradul de satisfacție al angajaților.

ANALIZA RENTABILITĂȚII PE BAZA PRAGULUI DE RENTABILITATE

*Stud. Sorina CAZACU, anul II, Facultatea „Contabilitate”, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Valentina GORTOLOMEI, ASEM*

În conceptul eficienței economice, **rentabilitatea** ocupă un loc esențial, deoarece constituie o pârghie complexă în mecanismul de funcționare a entităților, ca un răspuns în armonizarea intereselor antreprenorilor. Reprezentând un indicator al eficienței, ea exprimă capacitatea entității de a câștiga profit.

Deoarece rentabilitatea se determină ca raportul efectului obținut (exprimat prin profit) către efortul depus, una din sarcinile de bază ale oricărei entități constă în obținerea acestui profit și-n asigurarea concomitentă a unui nivel de rentabilitate satisfăcător. În scopul determinării mărimii profitului care va asigura o activitate rentabilă, este necesară efectuarea analizei acestor indicatori.

În contextul dat, s-a efectuat analiza ratei rentabilității, la entitatea S.A. „Beta”. Rezultatele au constatat o reducere, în anul 2010, față de 2009, de până la 0,50%. În anul 2011 în urma măsurilor întreprinse, s-a obținut o majorare de 0,83%. Cu toate că rentabilitatea a înregistrat o dinamică pozitivă, nivelul ei, în anul 2011, a fost foarte scăzut. Aceasta necesită o atenție mai accentuată asupra indicatorului dat.

În procesul de gestiune a rentabilității, este necesar a cunoaște, cel puțin, când entitatea va începe să aducă profit. Pentru aceasta, se determină nivelul de activitate pentru care veniturile din vânzări vor fi egale cu suma tuturor costurilor sau „Pragul de rentabilitate”.

Pragul de rentabilitate poate fi determinat atât în unități fizice, cât și în unități valorice, pentru un singur produs sau pentru întreaga activitate a entității. Aici nu vom cerceta aceste formule de calcul, dar vom acorda atenție direcțiilor de folosire a informației obținute. Această informație este importantă, deoarece permite să se determine:

- nivelul critic al producției,
- mărimea profitului programat,
- intervalul de siguranță ș.a.

În urma analizei pragului de rentabilitate, la S.A. „Beta”, au fost înregistrate următoarele rezultate:

Tabelul 1

Dinamica rezultatelor analizei pragului de rentabilitate

Indicatorii	Anul		
	2009	2010	2011
1. Veniturile din vânzări, mii lei	41569,8	70785,1	81393,1
2. Pragul de rentabilitate, mii lei	15374,8	26178,0	43829,7
3. Profitul, mii lei	2431,8	910,9	2397,5
4. Rentabilitatea, %	1,91	0,50	1,33
5. Nivelul marjei de siguranță, %	63,01	63,02	46,15

Astfel, S.A. „Beta”, în perioadele analizate, a putut obține profit numai din momentul în care veniturile din vânzări depășeau corespunzător mărimile de 15374,8 mii lei; 26178 mii lei și 43829,7 mii lei.

Întrucât orice entitate trebuie să fie generatoare de profit, putem menționa că, în cazul dat, s-a obținut o depășire a volumul critic de vânzări și s-a înregistrat profit. Dar, totuși, variația mărimilor profitului, în perioadele analizate, denotă prezența unor posibile dificultăți la entitatea dată și necesitatea adoptării unor măsuri în direcția reducerii costurilor și a aplicării unei politici de prețuri efective.

Se cere să se menționeze faptul că, la entitatea analizată, s-a creat o dinamică nesatisfăcătoare și la *marja de siguranță* atât în mărimi absolute, cât și în mărimi relative. Astfel, dacă, în anii 2009-2010, nivelul ei a constituit 63%, apoi în 2011, el s-a diminuat până la 46,15%, ceea ce denotă o creștere a riscului operațional și o scădere a adaptabilității entității la schimbările mediului din sectorul dat. Cu toată diminuarea nivelului de siguranță, totuși, mărimea lui de 46,15% vorbește despre faptul că entitatea este departe de a nimeri în zona pierderilor.

În contextul dat, informația obținută în urma analizei pragului de rentabilitate servește managementului entității pentru o gestionare mai corectă a costurilor, volumelor de vânzări, cât și a profitului și, concomitent, a rentabilității, de asemenea, și pentru a motiva un șir întreg de decizii manageriale, cum ar fi: stabilirea mărimii minime a prețurilor de vânzare; stabilirea mărimii maxime a costului pe care entitatea va fi în stare să-l acopere; argumentarea capacității de producere ș.a.

ASPECTE CONTABILE ȘI FISCALE AFERENTE CHELTUIELILOR DE CERTIFICARE CONFORM ISO

*Stud. Nicolai JIERI, anul II, Facultatea „Contabilitate”, gr. CON-132
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Rodica CUȘMĂUNSA*

Odată cu fenomenul de globalizare și de evoluție, cu pași masivi, a economiei moderne, de câteva decenii devine tot mai important nu atât volumul produselor și serviciilor oferite pe piața mondială, dar un accent deosebit se pune anume pe calitatea acestora. Pentru a asigura o comparabilitate în spațiul economic la nivel mondial, în acest sens, în anul 1947, a fost fondată ISO – Organizația internațională pentru standardizare – rețea de instituții de standardizare prezentă în peste 150 de țări cu sediul în Geneva, care a implementat de la înființare peste 15000 de standarde în agricultură, comerț, construcții, echipamente tehnice, medicale etc. **„De ce este importantă certificarea ISO?”**, aceasta este prima întrebare, pe care și-o pun companiile, răspunsul este cert și actual în condițiile dezvoltării economiei actuale: *păstrarea poziției de piață și cucerirea a noi nișe de piață; îmbunătățirea performanței produselor și serviciilor livrate clienților; avantaje economice generate de scăderea ponderii produselor defecte, scăderea clienților ce migrează către alte companii; îndeplinirea condițiilor de participare la licitații.*

Deci, în contabilitate, adesea apar dificultăți la recunoașterea, evaluarea și înregistrarea acestor cheltuieli. În acest context, în continuare, vom propune câteva metode de reflectare a cheltuielilor aferente **certificării ISO** în baza unor exemple:

Exemplul 1. La 03.07.2014, entitatea „Omega” SRL a încheiat un contract cu entitatea „Consulting” SRL, împuternicită să desfășoare implementarea managementului calității conform ISO 9001:2008. Costul serviciilor este de 84000 lei, inclusiv TVA, tot pachetul de servicii (instruirea personalului, pregătirea documentelor, efectuarea auditului intern) în decurs de 5 luni. Deci, entitatea va reflecta:

Tabelul 1

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Correspondența conturilor	
			Debit	Credit
1.	Reflectarea costului serviciilor, fără TVA	70000	713	521
2.	Reflectarea TVA aferentă serviciilor	14000	534.4	521
3.	Achitarea datoriei aferente serviciilor prestate	74000	521	242

Observăm că entitatea Omega a recunoscut aceste cheltuieli pentru perioada de gestiune curentă, însă, dacă includem condiția: în politicile contabile ale entității este stipulat că aceste cheltuieli preliminare de certificare, ce trec pragul de semnificație, care este 35000 lei, se vor recunoaște drept cheltuieli anticipate, cunoscând informația că aceste tipuri de certificate se eliberează, de obicei, pe un termen de 3 ani, este nevoie să repartizăm cheltuielile conform metodei liniare pe întreaga perioadă de utilizare, așadar, în locul operațiunii nr.2 vom reflecta:

Se reflectă valoarea cheltuielilor pentru prima lună (70000 – 1944,44):

Debit contul 171 „Cheltuieli anticipate pe termen lung” – 68055,56 lei

Credit contul 521 „Datorii comerciale” – 68055,56 lei

Se reflectă trecerea cheltuielilor pentru anul următor de la anticipate pe termen lung la anticipate curente (70000 : 3 ani):

Debit contul 261 „Cheltuieli anticipate curente” – 23333,33 lei

Credit contul 171 „Cheltuieli anticipate pe termen lung” – 23333,33 lei

Se reflectă cota cheltuielilor lunare, recunoscute anterior ca anticipate curente (23333,33 : 12 luni):

Debit contul 713 „Cheltuieli administrative” – 1944,44 lei

Credit contul 261 „Cheltuieli anticipate curente” – 1944,44 lei

Conform primei modalități de reflectare a cheltuielilor recunoscute doar într-o perioadă de gestiune, dacă suma veniturilor nu este semnificativă, atunci se vor înregistra pierderi fiscale, care trebuie neapărat reportate în viitor conform art. 32 al Codului Fiscal. În al doilea caz, însă, avem o reflectare mai complicată, dar mai corectă, atât din punct de vedere contabil, cât și fiscal.

După ce am efectuat înregistrarea cheltuielilor preliminare certificării, vom analiza evidența și recunoașterea certificatelor de calitate conform ISO, odată ce acestea se eliberează pe termen de trei ani entitatea poate recunoaște ca:

- *Cheltuieli anticipate pe termen lung*, cu trecerea acestora la cheltuieli curente aferente perioadei de gestiune;
- *Imobilizări necorporale*, reflectând amortizarea;

În oricare dintre cazuri, baza de repartizare atât a cheltuielilor, cât și a amortizării va fi durata de valabilitate a certificatului respectiv.

Exemplul 2. Entitatea „Alfa” a implementat managementul calității și a încheiat contract de desfășurare a auditului extern cu organizația internațională de acreditare Gama. Costul serviciilor este de 3000 euro, la cursul oficial 19,3684. Certificatul a fost primit pe termen de 3 ani.

Tabelul 2

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Correspondența conturilor	
			debit	Credit
1.	Reflectarea costului serviciilor (3000e * 19,3684)	58105,20	171	521
2.	Achitarea datoriilor aferente serviciilor prestate	58105,20	521	243

În acest exemplu, va fi o înregistrare corectă din punct de vedere al contabilității, însă, pot surveni probleme de ordin fiscal, aceste servicii nu vor fi cotate cu TVA, deoarece sunt destinate certificării. Un alt moment important, aici, rezidă în reținerea la sursa de plată din veniturile nerezidentului, în conformitate cu art. 91-92 al CF, în mărime de 12% din suma achitată și prezentarea, până la sfârșitul lunii, în care a fost efectuată plata, a formei INR-14 către organul fiscal.

În practica contabilă, multe entități optează pentru recunoașterea certificatelor de calitate drept imobilizări necorporale, fapt ce nu contrazice noul SNC „Imobilizări corporale și necorporale”.

În baza exemplelor 1 și 2, vom atribui cheltuielile de certificare la crearea imobilizării necorporale:

Tabelul 3

Nr. crt.	Conținutul operațiunii economice	Suma, lei	Corespondența conturilor	
			debit	Credit
1.	Reflectarea costului serviciilor preliminare certificării	70000	111	521.1
2.	Reflectarea costului serviciilor de audit extern	58105,20	111	521.2
3.	Darea în exploatare a imobilizării necorporale	128105,2	112	111
4.	Calculul amortizării (128105,2 lei : 3 ani : 12 luni)	3558,48	713	113

Nu este simplu procesul de obținere a certificatului conform ISO, este necesară respectarea anumitor cerințe prevăzute de aceste standarde, așadar, entității economice i se poate refuza eliberarea certificatului respectiv, în așa situație, entitatea va reflecta:

Debit contul 713 „Cheltuieli administrative”

Credit contul 171 „Cheltuieli anticipate pe termen lung”, 261 „Cheltuieli anticipate curente” sau 111 „Imobilizări necorporale în curs de execuție” – la suma cheltuielilor totale suportate de către entitatea economică.

Bibliografie:

1. ȚIRIULNICOVA N. *Учет и налогообложение затрат на внедрение ISO. // „Contabilitate și audit”, 2014, nr. 9p. 35-43;*
2. SNC „Cheltuieli”. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. 2013, Nr. 233-237, 76-88;
3. SNC. „Imobilizări corporale și necorporale”. În: *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. 2013, nr. 233-23.

DESPRE COSTURILE VERZI ȘI INCIDENTELE ACESTORA ASUPRA COSTULUI STOCURILOR

**Stud. Ștefan ȚURCANU, anul II, CON-133, Facultatea „Contabilitate”
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Natalia ZLATINA**

Evaluarea funcțiilor mediului înconjurător este importantă în luarea deciziilor economice corecte. Pentru a transpune decizia în realitate, este necesară o schimbare a comportamentului producătorilor și consumatorilor, atât individuali, cât și instituționali. Acest lucru depinde de capacitatea oamenilor de a înțelege gravitatea dezechilibrelor ecologice.

După semnarea Acordului de Asociere cu Uniunea Europeană, nevoia de a folosi contabilitatea verde a devenit mai pronunțată ca niciodată. În ultimii ani, s-a resimțit un interes crescând și o preocupare deosebită privind protecția mediului înconjurător. Integrarea mediului în viața entității presupune luarea în calcul a acesteia atât la nivel tehnic, juridic, economic, financiar contabil. Contabilitatea verde se consideră a fi un instrument managerial utilizat în procesul de realizare a multiple scopuri, precum îmbunătățirea performanței în raport cu mediul, gestiunea și controlul costurilor, eficientizarea investițiilor în tehnologii mai puțin poluante, promovarea unor procese de producție și a unor produse mai puțin poluante etc. Contabilitatea mediului reprezintă un sistem de colectare, înregistrare, analiză și generalizare a informațiilor privind costurile ecologice și datoriile ecologice. Costurile ecologice reprezintă costurile entităților privind protecția mediului, efectuate fie la început, fie pe parcursul desfășurării procesului de producție, fiind incluse în costul produselor fabricate

sau în contul mijloacelor fixe create în scopul protecției mediului. De asemenea, în componența acestora, se includ și plățile entităților efectuate pentru protecția mediului. Costurile ecologice se împart în costuri curente și costuri privind investițiile capitale. **Costurile curente** sunt costuri de materiale, combustibil, resurse energetice, salariile calculate, inclusiv contribuțiile și primele de asigurare, legate de întreținerea și exploatarea mijloacelor fixe destinate protecției mediului, precum și amortizarea acestora, costuri de gestionare a activității de protecție a mediului și costul serviciilor prestate de alte entități pentru primirea, păstrarea și lichidarea deșeurilor ecologice periculoase. Costurile privind investițiile capitale sunt costuri pentru crearea sau reconstruirea mijloacelor fixe pentru protecția mediului: instalații de epurare a apelor reziduale, instalații de captare și neutralizare a substanțelor nocive, costuri pentru captarea și curățarea apelor reziduale și plăți pentru poluarea mediului ambiant [1].

Datoriile ecologice reprezintă exprimarea valorică a gradului de degradare a resurselor naturale și a poluării mediului ambiant ca urmare a activității desfășurate de către entitate.

Cheltuielile cu prevenirea poluării, cheltuielile privind evaluarea și reducerea efectelor poluării, cheltuielile de remediere și poluare a mediului – constituie costurile verzi.

Conform Standardului Internațional de Contabilitate IAS 2 „Stocuri”, făcând referire la cheltuielile care pot fi incluse în costul de producție, se precizează doar faptul că acestea trebuie să se includă în costul de producție doar în măsura în care ele au contribuit la aducerea stocurilor în forma și în locul în care se găsesc în prezent. Există două soluții pentru reflectarea acestor costuri în contabilitate și anume: *reflectarea costurilor pentru protecția mediului într-un articol de calculație distinct. *De exemplu*, „Costuri de protecție a mediului”. Se recomandă pentru entitățile care nu au o activitate foarte pronunțată de protecție a mediului, nu au o subdiviziune ecologică specială și nu prestează servicii de protecție a mediului pentru alte entități. *reflectarea costurilor pentru protecția mediului într-un cont distinct, *De exemplu*, „Activități de protecție a mediului”. Se propune, în special, entităților care au o subdiviziune ce se ocupă de acțiuni privind protecția mediului, entităților cu activitatea esențială orientat spre protecția mediului și prestarea serviciilor de protecție a mediului pentru alte entități.

Procesul de calculare și raportare este elaborat de către Inginerul ecologic și contabilul-șef, aceștia având obligația: calcularea conform normelor stabilite de legislația ecologică în vigoare, prezentarea rapoartelor în termenele stabilite la Inspectoratul ecologic teritorial. Modalitatea de calcul al plății pentru emisiile (deversările) poluanților și depozitarea deșeurilor se calculează în baza regulamentului nr.119 [2]. În baza calculelor efectuate, se elaborează declarația trimestrială „Consumuri pentru protecția mediului”, conform acestor articole. În legislația ecologică, sunt stabilite norme maxime de eliminare a substanțelor toxice în atmosferă sau în sistemul de canalizare, iar depășirea acestor norme se achită conform normelor duble. La finalizarea fiecărei perioade de gestiune, entitatea este obligată să prezinte Raportul anual pe substanțele eliminate în atmosferă și pe deșeurile ecologice. Colectarea datelor se face din toate trimestrele în programa RAPS-04 și se prezintă ca o dare de seamă la Inspectoratul ecologic principal, iar plățile se fac o dată la 3 luni. Calculul se face după cantitatea de substanțe chimice eliminate în atmosferă sau vărsate în sistemele de canalizare. Contabilizarea costurilor se prezintă prin următoarele formule: 1. Debit contul 821 „Costuri indirecte de producție” și Credit contul 213 „Obiecte de mică valoare și scurtă durată sau 211 „Materiale”. 2.a) Debit contul 821 „Costuri indirecte de producție” și Credit contul 544 „Alte datorii curente” 2.b) Debit contul 544 „Alte datorii curente” și Credit contul 242 „Cont curent în monedă națională” 3. Plata taxei obligatorie impusă de Organul ecologic de Stat va fi reflectată prin formula Debit contul 821 „Costuri indirecte de producție” și Credit contul 242 „Cont curent în monedă națională”. În concluzie, menționăm că informațiile privind costurile ecologice se formează în baza datelor contabilității, care nu prevede

reflectarea separată a costurilor privind activitatea de protecție a mediului. La moment, aceste costuri, în totalitate, nu sunt reflectate separat de celelalte costuri de producție suportate. Ca rezultat al acestui fapt, lipsesc informații detaliate privind costurile verzi ale entității dezvoltate la situațiile financiare, cât și rapoartele statistice, ca, de exemplu, Raportul Statistic (anual) nr.1-mediul „Consumuri pentru protecția mediului”. În raportul statistic nr.1-mediul, pe lângă costurile de protecție a mediului, a penalităților pentru nerespectarea prevederilor privind protecția mediului, ar trebui să fie reflectate și datoriile ecologice, adică dauna provocată mediului ambiant în urma activităților desfășurate de către entități. Dezvăluirea acestor informații în rapoarte va oferi utilizatorilor interni, cât și celor externi, informațiile necesare cu privire la „pericolul activității entităților asupra mediului ambiant”. Contabilitatea ecologică trebuie privită ca o extindere a contabilității manageriale.

Bibliografie:

1. Legea privind plata pentru poluarea mediului ambiant.(Legea nr.1540-XIII din 25.02.98).
2. Regulamentul nr.199 din 04.11.2009, Art.1 Emisiile de poluanți de la sursele staționare, Art.2 Emisiile de poluanți de la sursele nestaționare, Art.3 Deversările de poluanți în obiectivele acvatice, Art.4 Deversările poluanților în sistemele de canalizare, Art.5 Depozitarea deșeurilor pe teritoriul entității, Art.6 Depozitarea deșeurilor în amplasamente autorizate.
3. Regulament cu privire la reglementarea evidenței de calcul al plății pentru emisiile (deversările) poluanților și depozitarea deșeurilor nr. 98 din 28.11.2009.
4. Legea privind datoriile ecologice. (Legea nr.1230-IVI din 12.07.96).
5. JIANU, I., *Evaluarea, prezentarea și analiza performanțelor întreprinderii*, Editura CECCAR, București, 2007.

ASPECTE CONTABILE PRIVIND COSTURILE CALITĂȚII

***Stud. Olga MUNTEAN, anul II, CON- 135, Facultatea „Contabilitate”
Cond. șt.: Lect. sup. Stela CARAMAN***

Calitatea reprezintă o latură esențială a produselor și serviciilor. În conformitate cu standardele ISO 9000, „calitatea reprezintă ansamblul de proprietăți și caracteristici ale unui produs sau serviciu, care îi conferă acestuia aptitudinea de a satisface necesitățile exprimate sau implicite ale clientului”.

Deși aceste costuri există și sunt semnificative, totuși, nu este organizată o evidență contabilă corespunzătoare a acestora. Lipsa interesului față de evidența costurilor calității poate fi explicată, în felul următor: Nu există o bază metodologică unde să fie stipulate cel puțin principiile generale ale modului de gestionare a costurilor calității; Informațiile referitoare la costurile calității, deseori, sunt inexacte, cu estimări subiective; Existența unor decalaje mari de timp între apariția și depistarea deficienței; Depind de felul cum fiecare entitate definește și clasifică conturile, estimează costurile; Lipsește un sistem integrat de gestionare a calității, unde informațiile privind indicatorii calității ar circula printre departamentul calității, financiar și cel al contabilității.

Aceste aspecte problematice determină necesitatea perfecționării contabilității costurilor de creștere a calității produselor/serviciilor, precum și a metodologiei de colectare, analiză și gestionare a costurilor respective în scopul identificării gradului de influență a acestora asupra rezultatelor financiare ale entității.

În opinia autorilor, pentru o organizare corespunzătoare a contabilității costurilor calității, este necesară soluționarea următoarelor probleme: determinarea componenței și clasificarea costurilor calității; stabilirea modului de contabilizare a costurilor calității; raportarea acestor costuri.

Costurilor calității pot fi grupate în următoarele categorii:

- ✓ costurile activităților preventive;
- ✓ costurile activităților de evaluare;
- ✓ costurile interne și externe ale defectelor.

Cea mai mare problemă o constituie modul de contabilizare a costurilor calității. Potrivit pct. 34 al Indicațiilor metodice, costurile de îmbunătățire a calității produselor/serviciilor se includ în componența costurilor indirecte de producție, ceea ce nu este o abordare întocmai corectă, deoarece costurile ce sunt suportate pentru îmbunătățirea calității unui anumit tip de produs/serviciu sunt, ulterior, repartizate în costul altor produse/servicii, cu care nu au nicio tangență, astfel, denaturându-se calitatea informației contabile și obținându-se o imagine nerelevantă a rentabilității unui sau altui tip de produs/serviciu.

Pentru a soluționa această problemă, în literatura de specialitate, sunt prefigurate mai multe puncte de vedere. În opinia autorului, varianta optimală constă în deschiderea unui cont special al clasei a 8-a „Conturi de gestiune”, cum ar fi: contul 840 „Costurile calității”: cont de colectare-repartizare. Pornind de la natura costurilor care urmează să fie reflectate în acest cont, la el se vor deschide patru subconturi, și anume: 840.1 „Costuri de prevenire a calității”; 840.2 „Costuri de evaluare (control) a calității”; 840.3 „Costuri interne ale defectelor”; 840.4 „Costuri externe ale defectelor”.

În debitul acestui cont, se vor reflecta pe parcursul lunii costurile legate de calitatea produselor/ serviciilor prestate, iar, la sfârșitul lunii, costurile acumulate se vor repartiza la *beneficiarii de asigurare/îmbunătățire a calității*, respectiv în debitul conturilor 811, 812, 821, 714 etc.

Evidența analitică a costurilor calității se va ține pe tipuri de lucrări efectuate, pe tipuri de produse, locuri de apariție (secții, utilaje). În acest scop, se va întocmi lunar *Borderoul de evidență analitică a costurilor calității* pe subconturi (tabelul 1).

Tabelul 1

Borderoul de evidență a costurilor de evaluare a calității din luna ianuarie 2014

Nr. crt.	Data	Denumirea și nr. documentului	Descrierea lucrărilor de asigurare a calității	Produsul	Debitul subcontului 840.2 din creditul conturilor					Total pe lună	Total de la începutul anului
					211	531	533,1	533,2	521		
1	09.01	Factura fiscală nr.4513827	Servicii de reparație	Pernă antialergică					11444	11444	
2	25.01	Bon de lucru nr.72	Salariul controlorilor	Pernă antialergică		9000	2070	360		11430	
3	26.01	Bon de lucru nr .5	Salariul operator pu diagnosticare	Pernă antialergică		2800	644	112		3556	
4											
	Total pe luna curentă					11800	2714	472	11444	26430	
	Total de la început de an										

La sfârșitul lunii, datele din borderourile analitice de evidență a costurilor calității întocmite pe subconturi vor fi generalizate și preluate la întocmirea Borderoului cumulativ de evidență a costurilor la contul 840 „Costurile calității” (tabelul 2).

Tabelul 2

Borderoul cumulativ de evidență pe contul 840 „Costurile calității”

Subpunct		Debitul contului 840 în creditul conturilor						Total pe luna curentă	Total de la început de an	Suma bugetului
Cod	Denumire	211	531	533.1	533,2					
841.1	Costuri de prevenire a calității									
840.2	Costuri de evaluare a calității									
840.3	Costuri interne ale rebuturilor									
840.4	Costuri externe ale rebuturilor									
Total pe luna curentă										
Total de la începutul anului										

În opinia autorului, informațiile contabile din registrele contabile recomandate vor permite efectuarea corespunzătoare a analizei și controlului costurilor calității, precum și prezentarea lor în rapoartele interne și externe.

Bibliografie:

1. Indicații metodice privind contabilitatea costurilor de producție și calculația costului produselor și serviciilor. Ordinul Ministerului Finanțelor nr. 18 din 06.08.2013. Monitorul Oficial nr. 177-181 din 16.08.2013.
2. HORNGREN Ch., DATAR S.M., FOSTER G. *Contabilitatea costurilor, o abordare managerială*. Trad. din engleză. Chișinău: Editura Arc, 2006, 976 p.
3. PARKER Gr. W. *Costurile calității*. București: Editura CODECS, 1998, 138 p.
4. TABĂRĂ N., BRICIU S. *Actualități și perspective în contabilitate și control de gestiune*. Iași: Editura Tipo Moldova, 2012, 626 p.

**PARTICULARITĂȚILE CONTABILITĂȚII CHELTUIELILOR ÎN
CONFORMITATE CU PREVEDERILE SNC și SIRF**

*Stud. Iulia RACHIER, CON- 122, Facultatea „Contabilitate”, ASEM
Cond. șt.: Lect. univ. Olga BORDEIANU*

Scopul lucrării: trasarea paralelei între Standardele Naționale de Contabilitate (în continuare, SNC) și Standardele Internaționale de Raportare Financiară (în continuare, SIRF) în ce privește definirea, recunoașterea, evaluarea cheltuielilor și prezentarea acestora în Situația de Profit și Pierdere în contextul globalizării economiei.

Actualitatea temei: este confirmată de rolul cheltuielilor la nivel microeconomic, cât și la nivel macroeconomic.

Odată cu implementarea noilor reglementări contabile, a fost aprobat și noul SNC „Cheltuieli”, care vine să definească noțiunea de cheltuieli într-o manieră mai amplă și mai apropiată SIRF-urilor. Astfel, cheltuielile reprezintă: „diminuări ale beneficiilor economice

înregistrate în perioada de gestiune sub formă de ieșiri, reduceri ale valorii activelor sau de creșteri ale datoriilor care contribuie la diminuări ale capitalului propriu (rezultatului financiar), altele decât cele rezultate din distribuirea acestuia proprietarilor” [1]. Această noțiune a fost propusă și de fostele Baze conceptuale ale pregătirii și prezentării rapoartelor financiare [4] (în prezent, abrogată), dar nu a fost utilizată din motivul că: „în cazul apariției contradicțiilor între bazele prezente și S.N.C., se acordă prioritate S.N.C.”. Conform precedentului SNC 3 „Componenta consumurilor și cheltuielilor întreprinderii”, cheltuielile erau prezentate doar ca element „care se scad din venit la calcularea profitului (pierderii) perioadei de gestiune” [3]. Astfel, noțiunea de cheltuieli, propusă de SNC „Cheltuieli”, este binevenită din motivul că corespunde realității actuale, corespunde în totalitate prevederilor contabile internaționale și există o delimitare între noțiunile de cheltuieli și pierdere.

În procesul de contabilizare a cheltuielilor, există două momente inevitabile pe care contabilul trebuie să le aplice și, anume, recunoașterea și evaluarea acestora (cheltuielilor).

Criteriile de recunoaștere a cheltuielilor sunt prezentate în cadrul SNC „Cheltuieli”, care, de altfel, coincid în totalitate cu criteriile indicate în Cadrului conceptual general IASB [5]. Astfel, criteriile de recunoaștere a cheltuielilor sunt:

1. Mărimea cheltuielilor poate fi evaluată în mod credibil în baza documentelor primare (exemplu: facturi fiscale, extrase bancare, acte de trecere la pierderi etc.);
2. Există o certitudine întemeiată privind diminuarea beneficiilor economice ale entității;
3. Respectarea principiilor: concordanței (conform Cadrului conceptual general IASB – Corelarea costului cu veniturile), contabilitatea de angajamente și principiul prudenței.

Însă, trebuie menționat faptul că nu orice diminuări de active sau majorări de datorii pot fi recunoscute drept cheltuieli. Spre exemplu, acordarea avansului în scopul procurării ulterioare de bunuri sau rambursarea creditelor și împrumuturilor nu pot fi considerate cheltuieli.

Procesul de evaluare a cheltuielilor, de asemenea, este reglementat de SNC „Cheltuieli”, care spune că cheltuielile sunt evaluate la: valoarea contabilă a activelor ieșite, costul efectiv al serviciilor prestate/lucrărilor executate, suma retribuțiilor calculate efectiv personalului, suma amortizării calculate și deprecierii activelor imobilizate, suma provizioanelor constituite etc. În comparație cu SNC „Cheltuieli”, Cadrul conceptual general IASB prevede patru baze de evaluare a cheltuielilor, însă cea recomandată de prezentul cadru este costul istoric, conform căruia cheltuielile sunt evaluate la costul efectiv la care au fost înregistrate în momentul apariției acestora.

În ce privește modul de prezentare a cheltuielilor în Situațiile de Profit și Pierdere, conform SNC „Cheltuieli” [1] și IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare” [6] există asemănări și deosebiri. Reieșind din asemănările acestor acte normative stipulate mai sus, cheltuielile sunt clasificate în același mod, și anume:

- 1) *după destinație;*
- 2) *după natură.*

Modul de prezentare a Situației de Profit și Pierdere, conform standardelor naționale de contabilitate și cele internaționale, de asemenea, diferă. Conform SNC „Prezentarea Situațiilor Financiare” [2], Situația de Profit și Pierdere are o formă fixă stabilită de legislație. Forma fixă este avantajată față de forma liberă a Situației de Profit și Pierdere prin:

- ușurința examinării informației de către utilizatori, din motivul că sunt deprinși cu aceeași formă a Situației de Profit și Pierdere;
- faptul că Situația de Profit și Pierdere poate fi întocmită de către orice contabil începător;
- prezentarea cheltuielilor în situația financiară atât după natura lor (prezentarea elementelor semnificative), cât și după destinație.

Situația de Profit și Pierdere, conform reglementărilor internaționale de contabilitate, poate fi prezentată sub formă verticală (ca și în cazul formei fixe stabilite de SNC „Cheltuieli”) sau sub formă orizontală. La rândul său, forma verticală poate fi prezentă cu o

singură treaptă sau cu mai multe trepte (la calculul profitului net sunt mai multe calcule matematice, calcule specifice Republicii Moldova). Existența acestor patru variante de prezentare a Situației de Profit și Pierdere implică, în comparație cu forma fixă din cadrul Republicii Moldova, un volum mai mare de lucru în procesul de completare, formare a acestora. Pe lângă libertatea, dată la acest capitol de reglementările contabile internaționale, acestea stipulează faptul că în cadrul Situației de Profit și Pierdere trebuie să fie indicată obligatoriu o anumită informație stipulată în IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare”.

Pe final, menționăm faptul că Republica Moldova este avantajată față de standardele internaționale de contabilitate datorită faptului că, în țara noastră, există un standard contabil (SNC „Cheltuieli”) destinat doar modului de contabilizare a cheltuielilor, pe când, pe plan internațional, acesta nu există. Totodată, noul SNC „Cheltuieli” este binevenit, deoarece în comparație cu precedentul SNC 3 „Componenta consumurilor și cheltuielilor întreprinderii”, acesta conține modul de recunoaștere, evaluare și contabilizare a cheltuielilor exemplificate în situații concrete.

Bibliografie:

1. Standardul Național de contabilitate „Cheltuieli”, Monitorul Oficial 177-181/1224, 16.08.2013;
2. Standardul Național de Contabilitate „Prezentarea situațiilor financiare”, Monitorul Oficial 177-181/1224, 16.08.2013;
3. Standardul Național de Contabilitate 3 „Componenta consumurilor și cheltuielilor întreprinderii”, Monitorul Oficial al R.M. nr.88-91, 30.12.1997;
4. Bazele conceptuale ale pregătirii și prezentării rapoartelor financiare, Ordinul Ministerului Finanțelor nr. 174 din 25.12.1997, Monitorul Oficial al RM nr. 99-91 din 30.12.1997;
5. Cadrul general IASB, website: <http://www.minfin.md/actnorm/contabil/standartraport>
6. IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare”, website: <http://www.minfin.md/actnorm/contabil/standartraport>

NOUTĂȚILE FISCALE ALE ANULUI 2015

Stud. Ștefan ȚURCANU, anul II, Facultatea „Contabilitate”, ASEM
Cond. șt.: Lect. sup. Corina Bulgac

Nerespectarea politicii bugetar-fiscale de către contribuabili a dus la finanțarea și aprobarea diferitelor modificări în legislația fiscală pentru anul curent. Actualmente, au fost făcute anumite precizări referitoare ce s-a modificat și la ce urmează să se modifice în noul regulament fiscal, și anume:

- Stingerea obligației fiscale la data debitării contului contribuabilului, conform noului regulament privind obligația fiscală, contribuabilii vor trebui să respecte divergențele dintre termenii stabiliți la achitarea obligației fiscale;
- Înăsprirea regulilor privind prezentarea situațiilor financiare (Regulamentul prevede și modul de sancționare a rapoartelor prezentate cu întârziere sau neacceptate);
- Instituirea sistemului informațional computerizat, certificat de Comisia de Certificare a Ministerului Finanțelor (Ministerul Finanțelor a introdus o serie de modificări privind declararea în mod electronic. Sistemul Msing presupune cooperarea cu mai multe agenții de stat prin intermediul unui sistem complex de declarare. Acest program prevede modificarea mecanismului de amânare/eșalonare a stingerii obligației fiscale). Această metodă prezintă avantaje, cât și dezavantaje.

Avantaje: Ea va facilita declararea rapoartelor către organele de stat. Ca dezavantaj, apare faptul că Ministerul Finanțelor va cere ca, în 2016, toate entitățile să fie dotate cu programe de evidență contabilă ajustate la sistemul de operare Msing licențiat și să posede semnătură electronică, însă multe entități nu-și vor putea permite această achiziționare costisitoare: pachetul minim costă 35 000 lei fără potențialele intervenții ale programatorului.

- A fost supus modificărilor și impozitul pe venit al persoanelor juridice. Drept schimbări cu tentă pozitivă putem observa: facilitatea fiscală privind scutirea de impozit pe veniturile obținute din dobânzile aferente valorilor mobiliare de stat de către persoane juridice și anularea plafonului de 200 mii lei privind valoarea autoturismului în scopul deducerii amortizării fiscale. La minusuri, putem atribui: anularea facilităților fiscale acordate persoanelor juridice pentru veniturile obținute din dobânzile de la depozitele bancare și valorile mobiliare corporative, anularea scutirii de impozit pe veniturile obținute din credite și împrumuturi acordate pe un termen mai mare de 3 ani și în proporție de 50% pe venitul obținut din acordarea de credite pe un termen de la 2 la 3 ani către băncile comerciale și organizațiile de microfinanțare. De asemenea, cheltuielile ce țin de deșeuri, reziduuri și perisabilități naturale se vor permite spre deducere în limitele stabilite de autoritățile de specialitate și, desigur, se va aplica impozitarea venitului obținut din donații la sursa de plată.

Ministerul Finanțelor a înaintat Guvernului proiectul care a fost aprobat, privitor la modificarea Codului Fiscal. În consecință, ne așteptăm la modificări în Articolul 15, litera a), și anume: vor fi modificate cotele de impozitare a persoanelor fizice. În acest caz, Organul Fiscal acționează în favoarea contribuabililor. Astfel, suma totală a impozitului pe venit se determină pentru persoanele fizice și întreprinzătorii individuali, în mărime de: 7% din venitul anual impozabil ce nu depășește suma de 29 640 lei (în loc de 27 852 lei); 18% din venitul anual impozabil ce depășește suma de 29 640 lei (în loc de 27 852 lei). Vor fi modificate și sumele scutirilor. Prin urmare, suma scutirii personale anuale, cea a soțului (soției) și a persoanelor invalide din copilărie, se va mări de la 9 516 lei la 10 128 lei. Scutirea pentru persoanele întreținute se va mări de la 2 124 lei la 2 256 lei. Pentru categoriile specificate în articolul 33, pct. 2, scutirea se va majora de la 14 148 lei la 15 060 lei.

De asemenea, articolul 24 „Deducerea cheltuielilor aferente activității de întreprinzător”, va fi completat cu un punct nou și anume pct.20, potrivit căruia se permite deducerea cheltuielilor anuale suportate de către angajator pentru primele de asigurare facultativă de asistență medicală ale angajatului în mărime de până la 50% din prima de asigurare obligatorie de asistență medicală calculată în sumă fixă în valoare absolută stabilită pentru categoriile de plătitori prevăzute în anexa nr.2 la Legea nr. 1593-XV din 26 decembrie 2002, pe anul respectiv.

La fel și articolul 27 „Valoarea mijloacelor fixe” va avea un nou punct și anume 121, conform căruia, începând cu perioada fiscală 2014, se permite deducerea uzurii mijloacelor fixe primite cu titlu gratuit și puse în funcțiune în perioadele fiscale anterioare anului 2014, valoarea cărora a fost inclusă la venituri impozabile ale contribuabilului. Uzura acestor mijloace fixe se calculează pornind de la reflectarea în bilanțul contribuabilului la situația din 31.12.2014.

Toate aceste noi modificări/cerințe sunt făcute pentru a crea „transparență fiscală”, sau cel puțin așa declară Ministerul Finanțelor și Organul Fiscal.

Spre final, putem afirma faptul că seria de schimbări, survenite în Codul fiscal și politicile bugetar-fiscale, vor avea un impact semnificativ asupra mediului de afaceri, dar și a societății, în general. Consider că înaintea implementării și aprobării acestora, instituțiile abilitate de stat ar fi trebuit să asigure realizarea unei dezbateri publice reale cu membrii mediului de afaceri cu privire la aceste modificări și să se ia în calcul propunerile înaintate de acesta din partea lor, cât și punctul lor de vedere. Doar astfel putem vorbi de o sustenabilitate reală a întregului cod și a modificării lor efectuate.

Facultatea „BUSINESS ȘI ADMINISTRAREA AFACERILOR”

DETERMINAREA CONȚINUTULUI DE SUBSTANȚE EXTRACTIVE DIN CARTOFI

*Stud. Mirela PODUBNÎI, anul II,
Specialitatea Tehnologia și managementul alimentației publice
Cond. șt.: Lect. sup. univ. Olga TABUNȘCIC, ASEM*

În Republica Moldova, cartofii sunt legumele cele mai întrebuintate în alimentația omului, ocupă locul doi după grâu, iar consumul constituie 52,7 kg cartofi per locuitor. Pe durata procesului tehnologic, produsele alimentare sunt supuse mai multor operațiuni de îmbunătățire a calității și de formare a noilor substanțe aromatice și gustative. În dependență de metodele de prelucrare selectate, preparatele culinare capătă proprietăți fiziologice și organoleptice diferite. Metoda de prelucrare culinară trebuie selectată în funcție de compoziția chimică a produsului, astfel, încât în timpul procesului tehnologic pierderile de substanțe nutritive să fie minime. În contextul unor situații de criză alimentară, accentuată pe plan mondial, un rol deosebit l-a avut, în ultimele secole, cultivarea cartofului, care a salvat multe popoare de subnutriție și foamete.

Proprietățile nutritive ale cartofului sunt corelate cu conținutul în substanțe chimice din tuberculi: glucide 17-20%, proteine 1,5%, substanțe pectice, acizi organici, vitamine liposolubile (A și D), vitamine hidrosolubile B₁, B₂, B₆, B₁₂, C, PP, acid folic, săruri minerale (potasiu, fosfor, magneziu). În sezonul de iarnă, tuberculii de cartofi pot constitui singura sursă de vitamine naturale. 200 g de cartofi copti asigură 16-18% din necesarul proteic al unui om pe zi. Datorită faptului că cartofii conțin vitamine hidrosolubile B₁, B₂, C, PP, acestea, în timpul prelucrării culinare, trec în soluție. Astfel, la spălare, păstrare, fierbere în apă se pierde o cantitate semnificativă nu doar de amidon, ci și de vitamine, fapt ce contribuie la diminuarea valorii biologice a preparatelor culinare din cartofi. În timpul păstrării necorespunzătoare, prin expunerea prelungită la lumină, în cartofi se acumulează solanină, care imprimă un gust amar sau poate genera unele afecțiuni digestive, precum gastroenteritele.

În urma studiului, s-a constatat că cantitatea de substanțe extractive din cartofi, care trec în mediu, variază în funcție de timpul de tratare termică, forma de tăiere și temperatura apei în care se introduc tuberculii.

Cartofii în coajă, întregi introduși în apă rece și tratați termic 20 min au pierdut 3,6%, cu aproximativ 1% mai multe substanțe nutritive decât cartofii în coajă, întregi, introduși în apă fierbinte – 2,05%. Cartofii întregi, decojiți, introduși în apă rece și tratați termic 20 min au pierdut 8,25%, iar cei introduși în apă fierbinte au pierdut 7,39%. Cartofii întregi, decojiți, netratați termic, dar păstrați în apă rece 24h au pierdut 17% substanțe nutritive. Cartofii tăiați cuburi, introduși în apă rece și tratați termic 10 min au pierdut 8,18%, cei introduși în apă fierbinte, au pierdut 7,39%. Cartofii tăiați felii introduși în apă rece, tratați termic 10 min, au pierdut 9,09% substanțe nutritive, cei introduși în apă fierbinte – 8,33%. Cartofii tăiați batonet, introduși în apă rece, tratați termic 10 min au pierdut 8,77%, introduși în apă fierbinte – 7,86%. Cartofii tăiați cuburi mari, introduși în apă fierbinte și tratați termic 20 min au pierdut 8,74%, cei tăiați felii au pierdut 9,47%, iar cartofii tăiați batonet au pierdut 9,42%. Conform acestor experimente, am constatat că, în soluție, au trecut împreună cu amidonul și

vitaminele hidrosolubile: B₁, B₂, B₆, B₁₂, C (20%), PP și acid folic, care sunt esențiale pentru organismul uman. Vitamina C se distruge la tratarea termică, celelalte vitamine menționate sunt mai rezistente. Cu cât cartofii sunt tratați termic mai mult timp, cu atât cantitatea de substanțe extractive, care trec în mediu, este mai mare. Cartofii cu coajă păstrează cel mai bine substanțele nutritive, coaja fiind un scut de protecție, care nu permite nutrienților să treacă în soluție. Păstrarea cartofilor în apă rece un timp îndelungat duce la pierderea unei cantități extrem de mari de nutrienți și, respectiv, după prelucrarea culinară, se obțin preparate culinare cu valoare biologică scăzută. La introducerea legumelor în apă fierbinte, se păstrează mai multe vitamine și substanțe nutritive decât la imersarea acestora în apă rece, acest fapt se datorează fenomenului de transfer al substanțelor nutritive spre mediul cu temperatură mai joasă, adică spre centrul tuberculilor. Forma de tăiere a cartofilor, de asemenea, influențează valoarea biologică a acestora, astfel, cartofii tăiați cuburi păstrează mai multe substanțe nutritive decât cartofii tăiați în formă de felii sau batonet.

Astfel, pentru a preveni aceste pierderi în timpul prelucrării preliminare, precum și la prelucrarea termică, trebuie respectate câteva reguli:

- Cartofii nu trebuie menținuți mult timp în apă;
- De preferință cartofii trebuie fierți în coajă;
- Cartofii trebuie introduși în apă fierbinte;
- Soluția în care au fiert cartofii decojiți se utilizează ca fiertură pentru supe;
- Puireul se prepară cu apa în care au fiert legumele;
- Dacă cartofii se fierb decojiți, să fie tăiați cuburi mari;
- Legumele se fierb la capac, la foc mic.

Concluzie:

În urma acestui studiu, am constatat că cartofii, atât în sezonul rece, cât și în sezonul cald, constituie o sursă importantă de nutrienți necesari pentru o bună funcționare a organismului uman. Ținând cont de faptul că cartofii sunt produse accesibile tuturor păturilor sociale și pot fi consumați pe tot parcursul anului, ei reprezintă o sursă sigură de substanțe nutritive, care se mențin în cartofi, dacă se respectă regulile de prelucrare a lor.

INDICATORII DE PERFORMANȚĂ A CALITĂȚII ÎNTREPRINDERII S.A. „EFES VITANTA MOLDOVA BREWERY” , PRODUCĂTOR DE BERE

Stud. Mihaela CUCOȘ, gr. COM-121, Colegiul Național de Comerț al ASEM

Stud. Raisa DUCĂ gr. COM -121, Colegiul Național de Comerț al ASEM

Cond. șt.: Profesoară Maria BULGAC, Colegiul Național de Comerț al ASEM

Berea este una din cele mai vechi băuturi alcoolice, primele dovezi datând de aproximativ 4000 de ani (în vechea Mesopotamie). În Egiptul antic, berea a fost considerată o băutură divină, iar legenda spune că „vinul de orz” a fost creat de zeul Osiris, care a uitat la soare orz amestecat cu apă sacră din Nil. Cu un conținut redus de alcool și proprietăți nutritive deosebite, berea este consumată de toate categoriile de vârstă. Ea conține antioxidanți naturali, care pot avea un efect pozitiv asupra sănătății. Conține puțin calciu și este bogată în magneziu, ceea ce ar putea ajuta la protejarea împotriva formării pietrelor în căile biliare și în rinichi. Un pahar de bere pe zi poate crește semnificativ nivelul de colesterol bun.

Scopul cercetării a fost studierea calității berii la întreprinderea autohtonă „Efes Vitanta Moldova Brewery”. Pentru prima dată în Republica Moldova, producerea berii a fost inițiată de către cetățeanul german Rapps în anul 1873. În anul 1903, a început să funcționeze prima fabrică de producere a berii, iar la 8 august 1995, „Efes Vitanta Moldova Brewery” SA este înregistrată în Republica Moldova ca societate pe acțiuni de tip deschis, venitul căreia, în anul

2010, era de 630.436 mln, iar până în 2014, sursele informează că această cifră a crescut de două ori.

Astfel, s-a apreciat calitatea berii în cadrul laboratorului întreprinderii specializat în produsele alimentare și biotehnologii industriale. Aprecierea calității berii s-a efectuat în baza caracteristicilor organoleptice și fizico-chimice, prevăzute de standarde, industria berii, terminologii, informații pentru consumatori, reglementări-tehnice și legislația în vigoare.

Probele pentru cercetare au fost prelevate din berea „Chișinău blondă” conținutul de alcool 4,5%, extract al mustului 11% și „Chișinău brună”, conținutul de alcool 4,5%, extract al mustului 10%. Prin analiza psihosenzorială, s-a determinat limpiditatea, culoarea, aspectul spumei berii. Olfactiv și prin degustație, s-a analizat mirosul și gustul berii, atrăgând atenție la stabilitatea spumei și impregnarea berii cu CO₂, indicatorii respectivi permit determinarea berii falsificate. Examenul organoleptic s-a efectuat și cu ajutorul aprecierii indicilor prin metoda de punctaj, fiecărui indice acordându-i-se un punctaj de la 1 la 5.

Astfel, din 25 de puncte maximum, berea „Chișinău blondă”, cu conținutul de alcool 4,5%, extract al mustului – 11%, a acumulat 23 de puncte și a obținut calificativul „Excelent”, iar berea „Chișinău brună”, cu conținutul de alcool 4,5%, extract al mustului – 10%, a acumulat 21 de puncte și a obținut calificativul „Bine”.

La analiza indicilor fizico-chimici, s-a cercetat: concentrația cotei substanței uscate utilizând aparatul Anton-Paar, care are funcția de a cerceta probele și de a emite o fișă, în care sunt incluse datele despre concentrația substanței uscate, la care au fost stabilite pentru „Chișinău blondă”, extract al mustului – 10,87%, iar „Chișinău brună”, extract al mustului – 9,77%.

Culoarea s-a determinat cu ajutorul spectrofotometrului, ambele probe au respectat limita cerințelor prevăzute conform actelor normative.

Aciditatea berii „Chișinău blondă” și „Chișinău brună” s-a determinat prin titrare și s-au încadrat în limitele normei.

Conținutului de bioxid de carbon s-a efectuat cu ajutorul dispozitivului de măsurare a CO₂ în butelii și s-a obținut fracția masică de CO₂ în funcție de temperatura și presiunea măsurată. Astfel, pentru ambele probe s-a înregistrat presiunea de 2,7 kgf/cm² la temperatura 22°C și, în final, fracția masică de dioxid de carbon de 0,56.

Determinarea stabilității în butelii s-a efectuat pe controlul vizual al apariției turburelii sau sedimentului în butelie. La stabilitatea berii, s-au aplicat două metode: lentă și rapidă. Cea rapidă s-a efectuat timp de 24 h în aparatul FORSER, iar cea lentă s-a efectuat într-o încăpere specială la temperatura de 25°C. Produsul s-a menținut în această cameră pe o durată de timp echivalentă cu termenul de valabilitate, iar la sfârșitul perioadei, produsul s-a mai verificat după alți parametri și anume: cum se manifestă în gust, aromă. Nu s-au înregistrat defecte de gust și aromă, metoda este specifică pentru tot sortimentul de bere.

În urma acestui studiu, am constatat că întreprinderea este o companie modernă și prosperă, cu o perspectivă mare de dezvoltare și de satisfacere a necesităților consumatorilor săi, datorită sortimentului vast, utilajului ultramodern și eficient de fabricare a berii și a activării în conformitate cu standardele europene și reglementărilor tehnice. Efes Vitanta Moldova Brewery S.A. se plasează pe primul loc în categoria producătorilor autohtoni de bere, deoarece fabrica bere de calitate corespunde tuturor indicilor organoleptici și celor fizico-chimici menționați în standarde, fapt accentuat și prin cercetarea efectuată asupra calității berii din această întreprindere.

INOVAȚIA – VECTOR DE BAZĂ ÎN PROMOVAREA BRANDULUI „MOLDOVA”

*Stud. Nicoleta SERGENTU, anul I, MPI-141, ASEM
Cond. șt.: Lect. univ. Victor ZAMARU, ASEM*

Mai peste tot, auzim, în ultima perioadă, despre importanța inovației și a ideilor inovative. Dar, până la urmă, ce este inovația? Dacă ar fi să definim inovația prin prisma părerilor cetățenilor Republicii Moldova, în parteneriat cu Dex-ul, atunci am forma un sistem destul de complex și divers din cuvinte-cheie corespunzătoare.



Figura 1. Sistemul de termeni care descriu inovația

Winston Churchill spunea că „Tradiția fără artă e ca o turmă de oi. Fără inovație, e un cadavru”. Această afirmație este destul de actuală pentru Republica Moldova și o susțin în totalitate și aceasta pentru că, după părerea noastră, inovația presupune multitudinea de concepte care stau la baza promovării țării. Ideea care poartă numele „Moldova” reușește să se facă văzută, auzită și îndrăgită, chiar și peste hotarele țării. Practic, în fiecare domeniu, avem idei denumite MOLDOVA.

În turism, există brandul „Pomul Vieții”, cu sloganul: „MOLDOVA-discover the routes of life”, care vine nu doar cu un pachet turistic deosebit, dar și cu o serie de piese vestimentare și obiecte interesante. De asemenea, ne putem lăuda cu Satul Moldovenesc, o atracție turistică impresionantă. În industria de confecții și textile, putem găsi tricouri și hanorace autohtone, care fac parte din brandul de țară: „Din Inimă, branduri de MOLDOVA”. În Vinificație, ne putem mândri cu brandul de țară: „WINE of MOLDOVA”, care duce faima Republicii Moldova în toată lumea. Dacă ar fi să menționăm câteva exemple, atunci, cu siguranță, ar fi „Divin Moldova”, spumant „Moldova”, vinul „Buchetul Moldovei”.

Domeniului agroalimentar îi sunt specifici strugurii, merele, dar și bomboanele „MOLDOVA” și „Livada Moldovei”, produse de fabrica „Bucuria”, cât și biscuiții „Moldova”, pe care-i putem întâlni la Dulcinella. Din categoria companiilor apărute pe piață relativ curent, menționăm „MOLDOVA AGROINDBANK” și „MOLDOVA FILM”. „Născut în Moldova” și „I love Moldova” sunt două aplicații mobile de top din țara noastră.

MASS-MEDIA moldovenească nu uită de țară nici atunci când are loc denumirea unei instituții media, ori unei emisiuni. Astfel, din emisiuni, avem „Moldova are talent” și „Moldova, țară de minune”, din seria publicațiilor online întâlnim „www.moldova.org” și „www.moldova-today.com”, iar de doi ani, în țară și-a făcut loc, pe piața media, postul TV „Acasă în Moldova”.

Din categoria manuscriselor, întâlnim: „Cele 7 minuni ale Moldovei”, „Etno Moldova”, „Discover Moldova” și „MOLDOVA – din bucătăria mamei mele”.

De asemenea, în Republica Moldova, mai există persoane, care își promovează ideea prin denumirea de țară. Aceștia sunt free-lancerii, care zi de zi creează tot felul de minunății pentru a bucura ochii vizitatorilor și, în special, al turiștilor, care achiziționând lucruri autohtone cu inscripția de Moldova, o promovează atât direct, cât și indirect acasă la ei.

De aici, rezultă că Republica Moldova are un brand. Brandul „Moldova” e compus din multitudinea de impresii și de asocieri cu țara noastră. Tocmai de aceea, e foarte important să promovăm Moldova, așa cum a fost important să ne nășteam aici. Odată născuți aici, suntem datori să-i mulțumim țării și aceasta o putem face cel mai bine promovând-o, în caz contrar, riscăm să fie promovată așa cum noi nu ne dorim.

Totodată, trebuie să menționăm importanța creării drepturilor de autor și de înregistrare a mărcii comerciale. Protejarea bunurilor intelectuale se face atât pe plan național, cât și pe plan internațional, iar acest fapt favorizează și mai mult posibilitatea de promovare a brandului „Moldova” prin inovațiile protejate.

Brandul Moldova este cea mai mare avere a țării, tocmai de aceea trebuie inovat și promovat, fapt care va contribui la crearea unei imagini impresionante pe piața internațională.

Bibliografie:

1. L. M. BĂLOIU, I. FRĂSINEANU. *Inovarea în economie*. București, 2004, 344 pag., ISBN 973-709-030-6.
2. <http://www.citatepedia.ro/index.php?id=199539>
3. <http://www.moldova.md/>
4. <http://turism.gov.md/index.php?pag=comunicate&l=>

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЕТЬЮ БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ "REPARRO"

*Студент Владимир ТОКМАЖЕВСКИЙ, группа ВА-12F,
Научн. рук.: Т.С. ГАВРИЛЕНКО*

Стратегическое управление – управление, связанное с постановкой целей и задач компании, ориентированное на удовлетворение запросов потребителей, гибкое реагирование и своевременное изменение в организации, позволяющее добиваться конкурентных преимуществ, что дает организации выживать в долгосрочной перспективе и достигать своих целей.

В Кишиневе, 25 февраля 2014 года начал свою деятельность стартап под названием Reparro.

Спустя всего год, Reparro – это самая крупная и современная сеть мастерских по ремонту обуви, изготовлению дубликатов ключей, ателье по ремонту одежды и продаже средств по уходу за изделиями из кожи во всей Республике Молдова. Собственники и руководитель данной сети отмечают, что результаты, которые достигнуты на сегодняшний день были бы невозможны, без должного стратегического управления.

Менеджментом компании были определены стратегические цели, достижение которых позволит в будущем избежать снижения показателей предприятия. Высшая цель – глобальная конкурентоспособность, которая позволит компании выйти на международный рынок и занять свою нишу. Достижение данной цели считается возможным, только достигнув ряда «целей выживания», которые включают в себя:

1. **Позиция на рынке Молдовы** – открыть еще 20 мастерских по всей Республике и стать первой национальной сетью с долей рынка в минимум 60%.
2. **Производительность** – сократить механическую работу мастера в пользу работы на оборудовании в пропорции 1/4.
3. **Прибыльность** – вывести компанию к 31 декабря 2015 года на самоокупаемость.
4. **Управленческое поведение** – регламентировать бизнес-процессы, создать технологические карты на все виды услуг, привести уровень профессиональной компетенции сотрудников компании к единому высокому уровню.
5. **Социальная ответственность** – подготовка новых кадров из мало защищенных слоев населения.

Для понимания того, в каком положении находится компания сегодня и в каком направлении следует ее развивать, менеджментом сети Rerapto был проведен традиционный SWOT-анализ сильных и слабых сторон компании, а также возможностей и угроз внешней среды. Из анализа, который позволил описать стратегическую ситуацию, в которой находится компания, следует, что:

– **Возможности компании:**

- 1) идентификация и развитие недооцененного рынка ремонта обуви;
- 2) перенос мастерских в более рентабельные места с более низкой арендой платой;
- 3) развитие направления выездных услуг;
- 4) ужесточение норм санитарного контроля в сфере бытового обслуживания.

– **Угрозы компании:**

- 1) сокращение рынка потенциальных потребителей (пример: 4,35 миллионов в 1989 году до 3,56 миллионов сегодня);
- 2) непопулярность профессии среди подрастающего поколения.

– **Сильные стороны компании:**

- 1) ресурсное преимущество;
- 2) технологическое преимущество;
- 3) уровень компетенции руководителей компании;
- 4) территориальное расположение мастерских;
- 5) собственная база по подготовке новых сотрудников;
- 6) регулярное проведение курсов повышения квалификации персонала.

– **Слабые стороны компании:**

- 1) ограниченные финансовые возможности;
- 2) большие затраты на содержание мастерской, относительно конкурентов;
- 3) влияние мастера как человеческого фактора на репутацию мастерской в частности и сети в целом;
- 4) ограниченность информационной базы по данной отрасли.

Благодаря своевременно проведенному SWOT-анализу, опираясь на полученные данные, менеджментом руководства были достигнуты следующие результаты:

- Январь 2014 – в компании работают 3-и сотрудника (директор, заместитель директора, бухгалтер);
- Апрель 2015 – в компании работают 12 мастеров, 3 швеи, 3 студента из проф. школы были приняты на обучение с последующим трудоустройством. Руководство компании определено линейной структурой управления и состоит из директора, заместителя директора и бухгалтера. Число мастерских, работающих в данный момент, равно 9-и.

Стратегическое управление предполагает координацию намеченного направления

и области развития исходя из условий, в которых находится организация. Говоря о долгосрочном планировании и управлении на основании обозначенного плана, стоит понимать, что данный метод управления предполагает корректировку намеченных планов развития исходя из сложившихся в ходе деятельности условий. Не существует методики, которая позволяла бы просчитать такие изменения в экономической среде, как, к примеру, эмбарго. Исходя из возможностей и описанных целей, в компании в краткосрочной перспективе произойдут следующие изменения:

1. Открытие 2-х новых мастерских в Кишиневе.
2. Привлечение к обучению с последующим трудоустройством группы учащихся из профшкол.
3. Развитие выездных услуг – в частности, курьерская доставка и ремонт обуви.
4. Внедрение новой услуги – изготовление дубликатов автомобильных ключей.
5. Запуск рекламной компании, лицом которой станет Нику Цэрна.
6. Сотрудничество с благотворительным фондом Caritas.

Исходя из представленных официальных статистических данных следует вывод – сфера услуг является одной из важнейших составляющей для экономики нашей страны. Особенностью рынка сферы услуг является высокая конкурентность, и в частности – в сфере бытового обслуживания населения. На примере молодой компании Reparго видно, что в условиях агрессивной внешней среды и ограниченности ресурсов на первый план выходит умение планирования по удержанию и улучшению позиции на занимаемом рынке, организации условий для комплексного развития компании с целью усиления конкурентных преимуществ, а также контроль всех внутренних процессов с учетом среды, в которой находится компания. Если посмотреть на бизнес-процесс как на пирамиду, то верхушкой данной пирамиды должно быть именно стратегическое управление, позволяющее компании развиваться и достигать намеченных целей, сокращая при этом влияние внешних барьеров и предостерегая компанию от стагнации.

GAMIFICATION – INOVAȚIA CARE VINE SĂ ÎMBUNĂȚEASCĂ RUTINA VIEȚII

Stud. Ludmila ADAMCIUC, MPI-141, ASEM

În lumea există 2 tipuri de persoane: din primul fac parte cei care își doresc să devină celebri și să aibă mult succes. Aceste persoane sunt mereu în căutare de noi metode instrumente, care le vin în ajutor. Al 2-lea tip de persoane sunt cei care mereu au nevoie de impulsuri, de motivație, de concurență care ar scoate din ei tot ce e mai bun. *Care e catalizatorul care ar pune pe roate acest mecanism?*

După părerea mea, acesta este Gamification.

Gamification, în cea mai simplă definiție a termenului, se referă la modul în care putem folosi mecanici specifice jocurilor video pentru a ne îmbunătăți viața în diferite domenii, de la felul în care folosim tehnologia actuală, la modul în care muncim sau învățăm. Conceptul utilizează elemente des întâlnite în jocuri, precum barele de experiență, sistemul de level up, achievementurile, clasamentele dintre jucători, transpuse în viața reală în așa fel, încât persoanele implicate în diferitele activități cotidiene să le perceapă, într-un mod mult mai distractiv și antrenant, îmbunătățind astfel rezultatul final.



Figura 1. Elemente gamification

Gamification apelează la un sistem de recompensare a activităților și a timpului investit în finalizarea acestora, specific tuturor jocurilor video și se bazează pe faptul că individul va fi cu mult mai productiv și mai interesant de activitatea sa, dacă va avea o metodă de a-și monitoriza progresul făcut. Dar pentru ca sistemul să fie perfect, pe lângă vizualizarea unei bare, care indică în ce stadiu se află persoana cu ocupația sa, trebuie să existe și o formă de recompensare a progresului. Jocurile video săvârșesc acest fapt asta prin mijloace considerate banale pentru acest mediu. Unui jucător i se poate cere să adune un anumit număr de obiecte. El va putea să vadă mereu în ce fază a misiunii se află, iar la sfârșit va fi recompensat cu obiecte care îi voi îmbunătăți attributele personajului. Într-un joc competitiv, clasamentele au rolul de a-l motiva în permanență pe participant să-și îmbunătățească scorul sau felul în care joacă.

Sistemul de achievement-uri („reșite”, într-o traducere forțată) este, probabil, cel mai bun mijloc prin care jucătorii sunt încurajați să participe la activități în cadrul jocului, pe care ei nu le-ar fi considerat distractive inițial. Ce e minunat la această mecanică este că ea împinge jucătorul să exploreze o bucată mult mai mare din lumea jocului, pe care ar fi ignorat-o în cazul lipsei acestui sistem. Achievement-urile variază de la joc la joc. Ele îți pot cere să faci fie lucruri banale (să ucizi un anumit număr de porci mistreți într-o pădure) sau mai complexe (să dobori un inamic într-un mod diferit). Unele te pot împinge să treci peste o provocare din joc într-un alt fel decât ai fi crezut inițial că este posibil. Jucătorii sunt mult mai motivați să termine activități, dacă la sfârșit, vor avea șansa de a obține un nou achievement. De asemenea, există și o competiție între jucători pentru a vedea cine a reușit să adune cele mai multe sau cine a reușit să le strângă pe cele mai dificile.

Cum funcționează gamification în viața reală?

La locul de muncă, angajatorul ar putea oferi puncte pentru diferitele activități din cadrul instituției. Inventariatul produselor ar putea fi cu mult mai distractiv, dacă ar exista o bară care să monitorizeze progresul și să recompenseze munca. Punctele acumulate de toți angajații pot fi însumate într-un total al departamentului/companiei, iar atunci când se atinge un anumit prag, salariații pot obține o mărire salarială, sau un weekend prelungit sau oricare altă recompensă. Desigur, sistemul va trebui echilibrat în așa fel, încât doar prin efortul întregului personal să se poată atinge pragul maxim. O astfel de implementare a mecanicilor de joc va spori atât productivitatea angajaților, cât și profitul companiei, promovând colaborarea, și nu competiția internă.

Din păcate, cu orice idee care are potențialul să ne îmbunătățească viețile, există riscul producerii efectului opus, atunci când ea este folosită în numele interesului personal. Imaginați-vă cum ar fi, dacă mecanicile, care fac o persoană să stea zeci de ore mulgând vaci virtuale pe Facebook, ar fi folosite să te convingă să consumi un produs nu foarte sănătos sau să accepți anumite planuri de zbor mult mai lungi pentru tine, dar mai economice pentru companie? Aceste exemple și multe altele asemănătoare fac din gamification o problemă nu tocmai ușor de aplicat dar, din fericire, avantajele sunt mult mai numeroase și au potențialul să elimine măcar o parte din temerile mele.

Bibliografie:

1. WERBACH Kevin & HUNTER Dan. „For the win”, Wharton, Philadelphia, 2012.
2. <http://elearninginfographics.com/gamification-in-elearning-infographic/>
3. <https://badgeville.com/wiki/Gamification>
4. <https://www.coursera.org/course/gamification>
5. <http://www.forbes.com/sites/gartnergroup/2013/01/21/the-gamification-of-business/>
6. <http://blogs.clicksoftware.com/clickipedia/top-25-best-examples-of-gamification-in-business/>

MOTIVAREA NON-FINANCIARĂ – FURNIZOR DE PERFORMANȚE

*Stud. Diana BORTA, grupa BA-135, ASEM
Cond. șt.: Lect. univ. Mariana HĂBĂȘESCU*

Konosuke Matsushita, fondatorul gigantului Panasonic, spunea, încă de la începutul secolului, că oamenii sunt principala resursă a companiei. Și avea dreptate. Fără oameni, nicio companie nu poate exista. De aceea, creșterea competențelor profesionale ale angajaților înseamnă, fără nicio umbră de îndoială, dezvoltarea în companie a unui „management inteligent”. Întrebarea este simplă: cum să motivăm oamenii?

În acest mic studiu, ne vom opri la abordarea comunicării non-financiare, pentru a afla dacă aceasta influențează performanțele angajaților, din următoarele considerente [3]:

- Deși, peste 30% din bugetul companiilor se cheltuiește pe salarii și bonusuri, banii nu fac decât să-i aducă pe oameni la serviciu în fiecare dimineață, dar nu-i fac să și muncească;
- S-a demonstrat, de numeroase ori, că omul nu ține minte mult timp primele, bonusurile și alți motivatori financiari, oferind mai multă atenție motivatorilor emoționali;
- Angajatul nu trebuie privit ca un muncitor, ci ca un om cu suflet, preferințe și emoții.

Drept confirmare a celor spuse vine și studiul realizat de Centrul Ascending (tabelul 1), care denotă faptul că banii nu constituie primii factori aleși de lucratori, ci, dimpotrivă, există factori non-financiari, care sunt mai importanți pentru oameni, decât banii, precum: munca interesantă, promovarea, autorealizarea, colegi buni, recunoașterea personală și alții.

Tabelul 1

Factori motivaționali conform studiului realizat de Centrul Ascending

Factori motivaționali	SUA	Germania	Olanda	Taiwan	China	Coreea de Sud	Moldova
Muncă interesantă	1	1	1	2	5	3	1
Realizări	2	7	2	1	1	1	4
Promovare	3	10	6	4	6	7	3
Recunoaștere personală	4	9	9	3	3	9	6
Folosirea abilităților	5	6	5	8	2	4	7
Siguranța postului	7	4	8	5	10	2	10
Autonomie	6	5	4	7	4	10	9
Manager bun	8	3	7	6	7	6	8
Bani	9	8	10	10	9	8	5
Colegi buni	10	2	3	9	8	5	2

Sursa: preluat de autor din: <http://stefan-popov.ascending.md/index.php/articole2/83-s-a-aflat-ce-i-motiveaza-la-locul-de-munca-pe-moldoveni>, citat la 08.04.2015

Ceea ce îi determină, cu adevărat, pe oameni să muncească sunt factorii motivaționali de altă natură. **Motivarea non-financiară presupune stimularea angajatului să lucreze mai bine, mai mult, mai eficient, cu drag, cu tragere de inimă, fără să fie vorba, la mijloc, de stimulente financiare.** Aceasta se bazează pe reglarea tuturor factorilor ce țin de propria persoană, de companie și de munca prestată (tabelul 2).

Tabelul 2

Factori de motivare non-financiară

Personalul	Munca	Compania
Posibilități de avansare	Flexibilitatea	Imaginea socială
Dezvoltare profesională	Resursele	Competitivitatea
Mândrie	Dotările	Solidaritatea
Echilibrul muncă-viață	Securitatea fizică	Acceptarea diversității
Respectul	Nivelul de stres	Comunicarea clară
Realizarea profesională	Claritatea în sarcini	Obiectivele definite
Succesul	Responsabilitatea	Statutul angajatului
Încrederea din partea colegilor	Nivelul de risc	Sistemul decizional rapid

Sursa: preluat de autor din:

http://accelera.ro/resurse/articole/motivare_non_financiara.pdf, citat la 10.04.2015

Motivarea non-financiară are o serie de avantaje:

- costă mai puțin;
- are efecte puternice, pe o durată mai mare de timp, făcând apel la elemente de natură emoțională;
- creează loialitate față de companie;
- este ținută minte de salariat.

Regulile care se includ într-un astfel de sistem de motivare sunt:

- managerul trebuie să încurajeze recunoașterea nu doar pe verticală, ci și pe orizontală;
- este important să ajutăm angajatul să conștientizeze importanța lui în companie;
- recompensele nu trebuie să fie în exces;
- ar fi bine să se apeleze la recunoașterea individuală, în defavoarea celei în echipă.

Care este scopul implementării unui astfel de sistem? Răspunsul este simplu. Motivarea non-financiară va fi furnizorul de performanțe al companiei, deoarece:

- capacitatea intelectuală a oricărui angajat se dezvoltă, atunci când este motivat non-financiar;
- angajatul va munci cu drag și cu entuziasm, fapt ce-i va spori eficiența;
- raportul dintre costuri și beneficii va fi mai favorabil;
- un angajat fericit este un angajat ce va obține rezultate mai bune.

Pentru a exemplifica cele menționate, vom reliefa instrumentele de motivare non-financiară în două mari companii de succes:

1. McDonald's oferă angajaților săi [2]:

- ✓ ieșiri la pădure, la discotecă, la picnic;
- ✓ acțiuni gen „lucrătorul lunii”;
- ✓ lucrătorilor li se acordă libertatea îndeplinirii activității și responsabilitatea de a merge la un pas cu provocările ce apar;
- ✓ promovare rapidă (dacă angajatul este o persoană energică și ambițioasă, el poate ajunge timp de 2 ani de la poziția de manager în pregătire până la cea mai înaltă poziție din ierarhia firmei);
- ✓ condiții bune de muncă (potrivit studiului Best Employers 2009, este una dintre

companiile care oferă cele mai bune condiții de muncă).

2. *Google oferă angajaților săi [5]:*

- ✓ transparența informațiilor (la fiecare semestru, managerul general comunică tuturor googlerilor aceeași informație care a fost discutată la ședința cu Consiliul Directorilor);
- ✓ oferă libertate la 20% din timpul de muncă al angajatului, pentru ca acesta să se ducă la un masaj, la un joc de volei sau la ora de gimnastică;
- ✓ flexibilitate în alegerea proiectelor la care vor să lucreze;
- ✓ muncă inspirațională;
- ✓ oferă distracție (angajații având în sediul lor: pereți pe care să se cațere, săli de bowling, volei pe nisip, precum și ziua pijamalelor);
- ✓ mâncare gratis în sediu;
- ✓ design neconvențional în oficii.

Așadar, motivarea non-financiară este, într-adevăr, un furnizor de performanță, prin emoțiile pozitive care le oferă angajaților, deoarece acestea, într-un final, se transformă în respect, fidelitate și dorință de a face ceva util pentru compania în care lucrează.

Bibliografie:

1. <http://stefan-popov.ascending.md/index.php/articole2/83-s-a-aflat-ce-i-motiveaza-la-locul-de-munca-pe-moldoveni>
2. <http://ru.scribd.com/doc/232431569/Motivare-Satisfactie-Si-Implicare-in-Munca-Studiu-McDonald-s#scribd>
3. http://www.accelera.ro/resurse/articole/motivare_non_financiara.pdf
4. <http://www.traininguri.ro/files/documents/133.pdf>
5. <http://www.entrepreneurial-insights.com/google-way-motivating-employees/>

**ELABORAREA PACHETULUI PROMOȚIONAL
PENTRU REGIUNEA TOSCANA (ITALIA)**

*Stud. Cristina GLAVAN, anul III
Facultatea „Business și Administrarea Afacerilor”, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Roman LIVANDOVSKI*

Tema articolului a fost întocmită ca rezultat al Simpozionului Tinerilor Cercetători ASEM- 2015 (Ediția a XIII-a). Scopul acestei prezentări a fost redarea unicității și farmecului regiunii Toscana, elaborând un circuit turistic, care este prevăzut pentru 3 zile și 2 nopți (8 persoane).

Prețul acestui circuit este de 310 €/pers., și includ: bilet avion (tur-retur), decolarea din Chișinău și aterizarea în Florența, capitala Toscanei, în aeroportul Amerigo Vespucci; cazarea în hotelurile prevăzute; alimentarea în hotelurile prevăzute; vizitarea obiectivelor turistice; transportul prin regiunea Toscana.

În primul punct al acestei prezentări, am expus descrierea generală a regiunii Toscana, și anume:

Toscana este o regiune aflată în centrul Italiei, care se învecinează la Sud cu regiunea Lazio, la Est cu Umbria, la Nord cu regiunile Liguria și Emilia-Romagna, iar la Vest cu Marea Tireniană. Regiunea este compusă din mai multe subregiuni: Lucca, Pistoia, Firenze, Prato, Livorno, Pisa, Arezzo, Siena și Grosseto, cu o suprafață de 22.987 de km² și o populație de 3.740.000 de oameni. Toscana are un climat maritim de-a lungul coastei și continental în interiorul regiunii. Este o regiune turistică consacrată pentru potențialul său

natural și antropic, de mare valoare. Aproape pretutindeni, în Toscana, se găsesc palate și cetăți vechi, dintre care multe, sunt astăzi folosite ca hoteluri. Tocmai de aceea, anual, în regiune, se înregistrează cca 41 499 925 de înnopțiuni, cetățenii italieni reprezentând circa 52% (21 653 806), iar cei de alte naționalități care au călătorit în Toscana prezintă o pondere de 48% (19 846 119).

În al doilea punct al acestei prezentări, am elaborat **itinerarul turistic**:

Prima zi – Excursie prin Florența (capitala regiunii Toscana).

- Micul dejun în Restaurantul Riflessi.
- Vizitarea Piazza del Duomo, cu a sa Catedrală Santa Maria del Fiore (clopotnița și baptiseriul octogonal).
- Vizitarea Palatului Pitti – decorat în stilul renascentist, a aparținut puternicei și longevivei familii Medici.
- Vizitarea Piazza della Signoria cu Palatul Vechi – aici fiind expuse o serie de sculpturi renumite, cum ar fi: Sculptura David de Michelangelo; Fântâna lui Neptun de Bartolomeo Ammanni; Statuia lui Hercule etc.
- Vizitarea Bazilicei Sancta Maria Novella – considerată a fi cea mai veche catedrală din Florența și cel mai important stabiliment dominican din capitala Toscanei.
- Prânzul în Restaurantul Lorenzaccio.
- Vizitarea Galeriei Uffizi – cel mai cunoscut muzeu din Florența.
- Vizitarea râului Arno cu Podul Vechi, cu numeroase magazine și clădiri, datând din secolul al XIV-lea.
- Cina în Restaurantul Cantina Barbagianni și cazarea în hotelul Palazzo Organissanti 4*.

A II-a zi – Excursie prin Pisa

- Micul dejun în restaurantul L'Ostellino, un loc perfect pentru a servi o cafea naturală și specialitățile casei.
- Vizitarea Turnului înclinat, faimoasă clădire înclinată din lume și punctul de reper al orașului Pisa.
- Vizitarea Piazei del Duomo cu Catedrala Sfânta Maria – construită între secolele XI-XII, aproape în întregime din marmură albă.
- Vizită la Baptiseriul Sfântul Ioan – cel mai mare baptisteriu din Italia, început în 1152.
- Vizită la Piața Cavalerilor – important reper din Pisa, fiind a doua piață principală a orașului. La moment, aceasta reprezintă un centru de educație.
- Prânzul în restaurantul Alle Bandierine – mâncarea specifică acestui restaurant sunt paste.
- Recreare în Parco Naturale della Maremma – primul parc al regiunii Toscana, aerul este plin de parfumul de arbuști aromatici și sunetul de strigăte de animale.
- Excursie prin viile din regiune (cu ghid), vinurile toscane. Toscana este recunoscută și apreciată de cunoscători pentru vinurile sale, cele mai cunoscute fiind Chianti, Morellino di Scansano sau Brunello di Montalcino.
- Cina în restaurantul Gusto Giusto – Este locul perfect pentru a servi pizza, pasta sau sandwich.
- Deplasarea spre Montecatini Terme, stațiunea termală și, totodată, cel mai mare oraș balnear din Italia, unde vă puteți caza în Hotelul Biondi.

A III-a zi – Excursie prin Siena

- Dejunul în restaurantul L'Oro di Siena – Aici este o atmosferă foarte relaxantă unde puteți lua micul dejun.
- Vizitarea Catedralei din Siena – frumoasă mixtură de stiluri gotice și cea mai mare catedrală din Italia.

- Vizitarea Piazza dell Campo – este o piață în formă de scoică, care, de-a lungul secolelor, a servit drept centru civic și social al orașului Siena.
- Vizitarea Palazzo Pubblico – palatul este înălțat din cărămidă, cu excepția parterului, în întregime din piatră.
- Vizitarea Hipodromului Palio di Siena, în care, de două ori pe an, se desfășoară curse de cai.
- Timp pentru shopping (Centro Commerciale Etrusco), locul ideal pentru a face shopping, la un preț rezonabil! Oferă o gamă largă de produse alimentare, nealimentare, cea mai variată gamă de branduri.
- Revenirea la Florența. Zborul spre Chișinău din aeroportul Amerigo Vespucci.

Pentru ca turiștii să fie mai fascinați de această regiune, nu am ratat șansa să menționez în prezentarea mea și despre manifestările etnofolclorice, printre care se remarcă:

Sărbătoarea castanului, se celebrează în fiecare an în Toscana. Numeroase delicatese și diferite deserturi sunt preparate din castane. *Festivalul Bruschetta*, este organizat în fiecare an, în septembrie, cu o varietate de atracții culinare, expoziții de accesorii de gătit, ulei de măsline, ierburi și plante aromate. *Festivalul Carul de foc*, tradiție care constă în împărțirea focului sfânt florentinilor.

În final, am ajuns la concluzia că Toscana reprezintă tot ceea ce Italia are mai frumos. Ea este catalogată ca fiind leagănul Renașterii, al limbii și culturii italiene. Comorile renascentiste împodobesc diferite muzee, biserici și galerii de artă, în timp ce marile nume – Galileo, Michelangelo, sunt cele mai rezonante nume ale epocii medievale.

În urma acestui itinerar turistic, veți fi captivați de farmecul și tainele acestei frumoase provincii care abundă în istorie, de plajele deosebit de frumoase, vastele păduri care se întind prin toată regiunea, de vinurile de excepție și de specialitățile culinare cu adevărat delicioase.

Bibliografie:

JEPSON, Tim. *National Geographic Traveler: Italia*. București, 2010

<http://www.directbooking.ro/obiective-turistice-regiunea%20toscana.aspx>

PARTICULARITĂȚILE CULINĂRIEI JAPONEZE ȘI ROLUL EI ÎN TURISMUL NIPON

Stud. Vlada CARAPOSTOL

Facultatea „Business și Administrarea Afacerilor”, ASEM

Cond. șt.: Lect. univ. Livia RUSU

Informația expusă în articolul dat este rezultat al Simpozionului Tinerilor Cercetători ASEM 2015 (Ediția a XIII-a). Scopul prezentării a fost analiza particularităților și tradițiilor culinării japoneze și elaborarea unor sfaturi practice pentru turiștii ce urmează să viziteze localurile din Japonia.

Luând în considerare că Japonia este o țară cu tradiții și istorie bogată pe japonezii le respectă cu pietate, este de la sine înțeles că și viața de toate zilele este legată de culinarie și cultura consumării bucatelor.

Bucatele japoneze sunt considerate drept unele dintre cele mai exotice și sănătoase din lume. Un accent special japonezii îl pun pe esteticul fiecărui platou cu bucate. Pentru europeni, prima și unica asociere cu bucătăria japoneză sunt sushi-le și roller-ele, deși în Țara Soarelui Răsare există o mulțime de alte specialități.

Japonezii sunt adevărați gurmanzi, iar prepararea și servirea mesei reprezintă un întreg ritual care este reglementat, iar tradițiile și secretele culinare naționale sunt transmise din

generație în generație. În Japonia, masa servită respectă principiile proporțiilor culorilor, culorile de bază fiind: negru, alb, roșu, galben și verde. Se consideră că doar aceste culori pot reda în întregime gama bucatelor. Una din legile culinare de bază prevede că toate produsele trebuie să fie neapărat proaspete. Pentru a evidenția calitățile gustative, japonezii servesc hrana în următoarea ordine: amar, dulce, acru, sărat, fierbinte și rece. Când privește servirea mesei japonezii combină cu ușurință obiecte din plastic, lemn și faianță – important ca aspectul estetic să fie unul acceptat. În procesul servirii mesei, există unele restricții, de care ține cont fiecare japonez: bețișoarele pentru mâncare sunt mereu în fața persoanei care ia masa și un alt loc pentru plasarea acestora este inacceptabil.

Una din principalele particularități ale preparării bucatelor este că bucătarul japonez ține cont nu doar de tipul mâncării, timpul mesei, ci și de situația climaterică și vârsta persoanelor care urmează să ia masa.

În culinaria Japoniei, se delimitează 4 grupuri de produse, care sunt cel mai frecvent folosite: orezul, peștele și produsele de mare, leguminoasele, legumele și, pe al patrulea loc, se plasează tălășii și carnea, care, de fapt, în Japonia este foarte rar consumată.

Cele 200 de soiuri de orez sunt destinate pentru prepararea unor bucate alese. Baza gastronomiei japoneze o reprezintă combinarea alimentului principal reprezentat de orez fiert cu unul sau mai multe feluri secundare și garnituri. Acestea pot fi însoțite de o supă miso și de murături (“tsukemono”). Tălășii folosiți sunt tradițional de 3 tipuri: tiukosaba, udon și soba.

Dacă ar fi să prezentăm un top de 4 bucate din orez, acestea ar fi: Ciaofani (pilaf), Odango (boluri dulci), Moti (boluri din orez cu fructe în interior) și Tensin (omletă cu făină de orez).

Menționând cuvântul sushi, trebuie ținut cont că există 4 tipuri de bază de sushi: **Nigiri** – orezul este făcut cocoloașe, manual, peste care se pun felii subțiri de pește); **Maki** – (orez în foi de nori și pește, mai apoi tăiate în 6 sau 8 bucăți); **Oshi** – (orezul cu pește sau legume se presează apoi, după ce masa s-a omogenizat sub forma unei paste, se scoate din vas și se taie în bucățele mici); **Chirashi** – (este cel mai simplu gen de sushi, constând într-un amestec de orez pus într-un bol, peste care se pun legume, pește sau omletă și sos de soia).

Japonia este renumită și prin neobișnuitele sale dulciuri numite „vagasi”. Exotic pentru turiști este tradiționalul cozonac japonez în formă de pește Taiaki.

Vizitând un local din Japonia trebuie să țineți cont de unele reguli:

- Nu se lasă bacșiș chelnerului, fiindcă această faptă poate fi considerată drept ofensă;
- Se poate începe masa doar când toate bucatele sunt puse pe masa;
- Nu se ia platoul comun cu mâna;
- Șervețelul (ștergărelul) umed (osibori) este destinat doar pentru a se șterge pe mâini și nici într-un caz pe față sau alte părți ale corpului;
- Masa se consideră terminată când tot orezul a fost consumat;
- Înainte de masă, se spune rugăciunea (itadakimasu), se lasă încălțăminte;
- După finalizarea mesei se spun cuvinte de mulțumire (dasite).

În concluzie, se poate spune că Japonia își păstrează miracolul său de milenii. Japonia atât în trecut, cât și în prezent, ne uimește cu cultura sa, mentalitatea, culinaria, modul de a trăi. Ca orice națiune ce a adus un aport imens istoriei, aceasta a influențat, practic, toate domeniile vieții pe care astăzi le cunoaștem. Printre acestea, se include și nutriționismul japonez. Agenția niponă de presă Kyodo spune că Organizația Națiunilor Unite pentru educație, știință și cultură (UNESCO) ar urma să înscrie gastronomia japoneză pe lista patrimoniului cultural imaterial.

Surse : <http://www.foodstory.ro/despre/bucatarie-japoneza>
<http://www.ziare.com/articole/bucataria+japoneza+patrimoniul+unesco>

Facultatea „ECONOMIE GENERALĂ ȘI DREPT”

ASIGURAREA COMPETITIVITĂȚII ORGANIZAȚIILOR PRIN INSTRUIREA CONTINUĂ A ANGAJAȚILOR

Stud. Cristina Nicanor GÎNGA, anul II

Facultatea „Economie Generală și Drept”

Cond. șt.: Dr. conf. univ. Alic BÎRCĂ, ASEM

Instruirea profesională a devenit o necesitate a perioadei în care trăim. Știința și tehnica progresează cu pași rapizi în toate domeniile de activitate, iar, din această cauză, procesul de perimare a cunoștințelor devine foarte rapid. Un **OBIECTIV** major al managementului oricărei organizații trebuie să îl reprezinte ridicarea permanentă a nivelului de cunoștințe al întregului colectiv de personal, iar forma cea mai răspândită și total accesibilă o constituie instruirea personalului.

Instruirea profesională are efecte benefice asupra evoluției ulterioare a organizației. Beneficiile obținute de organizații, în urma instruirii profesionale continue a angajaților, sunt:

- sporirea productivității muncii – cercetările arată că sporirea cu 10% a cheltuielilor pentru ridicarea calificării profesionale a personalului, mărește cu 8.6% productivitatea acestora;
- reducerea fluctuației personalului – datele statistice arată că sistemul corporativ de instruire profesională permite reducerea nivelului fluctuației personalului cu 85-90%;
- creșterea atașamentului față de companie;
- sporirea motivației muncii etc.

Politicile de la nivelul Uniunii Europene în domeniul formării profesionale constituie puncte de reper pentru elaborarea, de către fiecare stat membru, a reglementărilor, politicilor și direcțiilor de acțiune specifice. Astfel, conform Declarației de la Lisabona (martie 2000), Memorandumului privind învățarea pe tot parcursul vieții al Comisiei Europene (adoptat în octombrie 2000) și Consiliului European (martie 2005), stabilim o serie de direcții de acțiune, dintre care menționăm:

- Dezvoltarea metodelor și tehnicilor de instruire în corelare cu evoluțiile și cerințele pieței muncii, pentru a asigura învățarea continuă, pe tot parcursul vieții;
- Dezvoltarea unui sistem structurat de formare profesională continuă, transparent și flexibil, cu un nivel adecvat de finanțare și o puternică implicare a personalului;
- Asigurarea condițiilor pentru ca fiecare persoană să poată avea acces la informații de calitate privind oportunitățile de instruire și formare pe tot parcursul vieții.

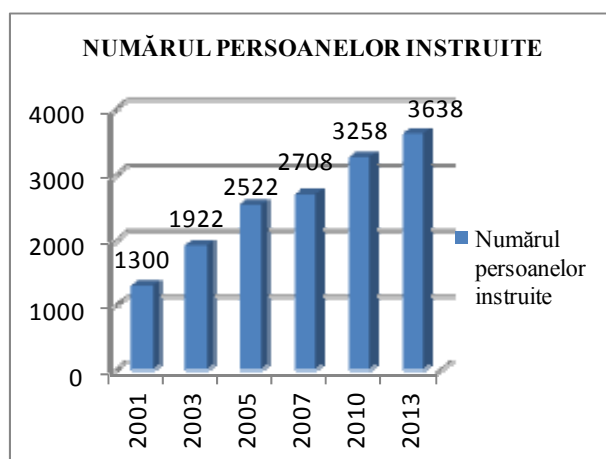
După aceste politici ale Uniunii Europene, ar trebui să se conducă și Republica Moldova, însă, cu părere de rău, în majoritatea companiilor din Republica Moldova, perfecționarea profesională nu constituie o prioritate.

Totuși, analizând sistemul de instruire și dezvoltare profesională a personalului din cadrul întreprinderii „Moldtelecom” S.A., observăm modificări esențiale. Potrivit tabelului 1, în procesul de instruire profesională a personalului, la întreprinderea „Moldtelecom”, cel mai frecvent este folosită metoda tradițională de instruire – cursuri. Prin aplicarea acestei metode, în anul 2013, au fost instruite 2940 de persoane. Totodată, observăm că întreprinderea face primii pași în direcția practicării metodelor moderne de instruire, cum ar fi: seminarele, video-conferințele și cursurile online. Prin intermediul seminarelor și video-conferințele au fost instruite 497 de persoane, iar de instruirea online a beneficiat doar o singură persoană.

Metodele de instruire aplicate persoanelor instruite din cadrul „Moldtelecom” S.A.

Domeniile de instruire	Numărul persoanelor instruite	Metodele de instruire					
		Cursurile	Seminarele video-conferințele	Prezentările	Expozițiile, congresele, conferințele	Schimbul de experiență	Cursurile online
Managementul organizațional	125	106	-	-	13	6	-
Managementul financiar	175	92	83	-	-	-	-
Managementul comercial	393	371	3	17	2	-	-
Managementul RU	412	392	2	16	2	-	-
Jurisprudența	35	23	12	-	-	-	-
Sistemele de telecomunicații	1199	946	123	123	6	-	1
Tehnologiile noi CDMA	455	213	234	7	1	-	-
Tehnologiile informaționale	502	456	39	5	2	-	-
Sistemele de electroalimentare	271	270	1	-	-	-	-
Instruirea lingvistică	71	71	-	-	-	-	-
Total	3638	2940	497	168	26	6	1

Sursa: Elaborat de autor în baza datelor întreprinderii „Moldtelecom” S.A.



numărul persoanelor care au urmat programe de instruire profesională este în creștere, iar odată ce angajații sunt bine pregătiți și la curent cu noile cunoștințe în domeniul de activitate, compania funcționează mai bine, este mai competitivă, mai pregătită la concurența pieței și la schimbările mediului economic.

Concluzii:

Pornind de la cele spuse mai sus, instruirea personalului reprezintă cheia inovării și implicit este o sursă de profit, capabilă să garanteze supraviețuirea agentului economic și stabilitatea salariaților, astfel că o organizație nu poate fi competitivă, dacă nu se promovează cu perseverență învățarea continuă, adică, dacă angajații nu sunt îndemnați să participe la cursuri de perfecționare profesională, la instruirii și sesiuni organizate pe domenii de interes

sau pe obiective bine definite.

Cu cât se investește mai mult în acest domeniu, cu atât rezultatele generale ale agentului economic sunt mai bune, iar calitatea profesională a angajaților se înscrie într-o dinamică ascendentă atât de dorită de fiecare manager.

SOCIETATEA CIVILĂ DIN REPUBLICA MOLDOVA

Stud. Mihaela GRUMEZA, EGD, anul III, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Dorin VACULOVSKI

„Dacă organizațiile neguvernamentale nu se vor lăsa influențate de politic (pentru că există destul de multe cazuri când anumite ONG-uri funcționează sub bagheta politicianilor sau a agenților economici care au implicații în politică) și vor fi mai perseverenți în ceea ce fac, societatea civilă din Republica Moldova are șanse destul de bune să se dezvolte în continuare și să fie o adevărată resursă care monitorizează actul guvernării și determină guvernării să muncească pentru binele societății”.

Petru Macovei,
Director Asociația Presei Independente

Din perspectiva istorică, societatea constituie un ansamblu de legături și raporturi între indivizi, care au condiționat apariția statului. Statul, prin evoluția sa, a ajuns la o structură perfectă, astfel, statul bunăstării poate fi articular pe interacțiunea a trei sectoare: sectorul public, sectorul privat și societatea civilă sau sectorul non-profit. Interacțiunea permanentă dintre aceste trei mecanisme contribuie la construirea unei societăți prospere care funcționează pentru binele cetățeanului.

Societatea civilă este definită doar în raport cu statul, prin indivizi și organizații independente de guvern sau prin totalitatea instituțiilor non-guvernamentale, care exprimă interesele și voința cetățenilor.

Organizațiile non-guvernamentale (ONG) sunt organizații profesionale sau de voluntariat, care promovează sau prestează servicii în favoarea membrilor săi sau a comunității, bazându-se pe sistem non-profit, activând în diverse sfere, precum dezvoltarea socio-economică, bunăstarea, conservarea mediului, apărarea drepturilor omului și/sau advocacy public.

Existența primei organizații non-guvernamentale este consemnată, în anul 1838, în anul 1914 existau, deja, aproximativ 1000 de asemenea organizații. Aceste noi instituții au avut o contribuție importantă în mișcarea împotriva sclaviei și pentru drepturile femeilor, au avut un rol decisiv în timpul Conferinței Mondiale pentru Dezarmare (1932-1934) și au contribuit la demararea construcției europene postbelice.

În pofida tuturor aspectelor istorice, societatea civilă din Republica Moldova a evoluat, dar se confruntă cu probleme, precum lipsa de capacități instituționale eficiente. Chiar dacă sunt înregistrate 8200 de ONG, puține dintre acestea sunt cu adevărat funcționale. Conform estimărilor făcute de cei mai importanți donatori în Republica Moldova, în jur de 20% de ONG-uri sunt active. În linii generale, statul protejează drepturile sectorului civil. Acestea se bucură de condiții relativ simple de înregistrare și nu se confruntă cu presiuni excesive din partea autorităților.

În anul 1992, este înființată Fundația Soros-Moldova, organizație neguvernamentală, nonprofit și apolitică, cu scopul de a promova valorile societății deschise în Republica Moldova, care promovează și astăzi, prin multitudinea de proiecte implementate, valori, precum: democrația, drepturile omului. Sunt înregistrate birouri ale unor organizații

негупернментале интернационале, кум есте бирол дин Молдова ал Фундаției Интернационале пенру Системе Електорале (IFES-Moldova) сау Амнести Интернационал Молдова.

Тотодатă, сунт ънѳиинѳате ши primele organizații негупернментале аутохтоне ла иниѳиатива unor tineri intelectuali moldoveni, кум есте cazul Mișcării Ecologiste din Moldova sau Fundației „Viitorul”, ѳнрегистратă ѳн иunie 1993, care, ulterior, devine Institutul pentru Dezvoltare și Inițiative Sociale „Viitorul”. Problemele primordiale, cu care se confruntă societatea civilă din țară, sunt sustenabilitatea financiară, ѳнтрucăt nu dispune de resurse proprii sau ajutor din partea statului pentru a activa. Circa 90% din resursele financiare utilizate de către ONG din țară sunt din resurse externe, ѳн comparație cu țările europene, care sunt finanțate de guvern ѳн proporție de 32%, 23% – filantropie, 43% – resurse proprii. Doar Ministerul Tineretului ѳнѳиинѳează programe de granturi pentru societatea civilă pentru a-și putea realiza obiectivele și strategiile.

Un sector ѳн devenire nu poate să activeze cu maximă eficacitate, după cum nu poate să depășească condiția de dezvoltare a ѳнрегii societăți. Dar societatea civilă a țării noastre utilizează diverse mecanisme pentru a consolida toate eforturile și a monitoriza actul guvernării, ѳнtreprinde diverse măsuri pentru a promova drepturile omului, lansează campanii de protecția a mediului ѳнconjurător, se ѳмplică activ și creează centre de asistență pentru copii și aziluri pentru băтрăni.

Implementarea unei strategii de apreciere și promovare a societății civile va cuantifica meritul acestui sector al statului și ponderea lui pentru dezvoltarea și prosperarea societății.

Bibliografie:

1. CENUȘA Denis. *Consolidarea capacităților societății civile din Republica Moldova*, studiu, Chișinău, 2007.
2. ȚUGUI Eduard, *Organizațiile neгупернментале din Republica Moldova, evoluție, activități și perspectivele dezvoltării*, Biblioteca IDIS „Viitorul”, Chișinău, 2013.
3. www.wikipedia.org
4. www.statistica.md
5. www.viitorul.org
6. www.soros.md

ДЕВАЛЬВАЦИЯ ПО-МОЛДАВСКИ ИЛИ КАК ЛЕЙ НА ДИЕТУ СЕЛ

Студент Андрей ПОЛЯКОВ, 1 курс СІВ, МЭА
Научн. рук.: Проф. унив. Ольга СОРОЧАН

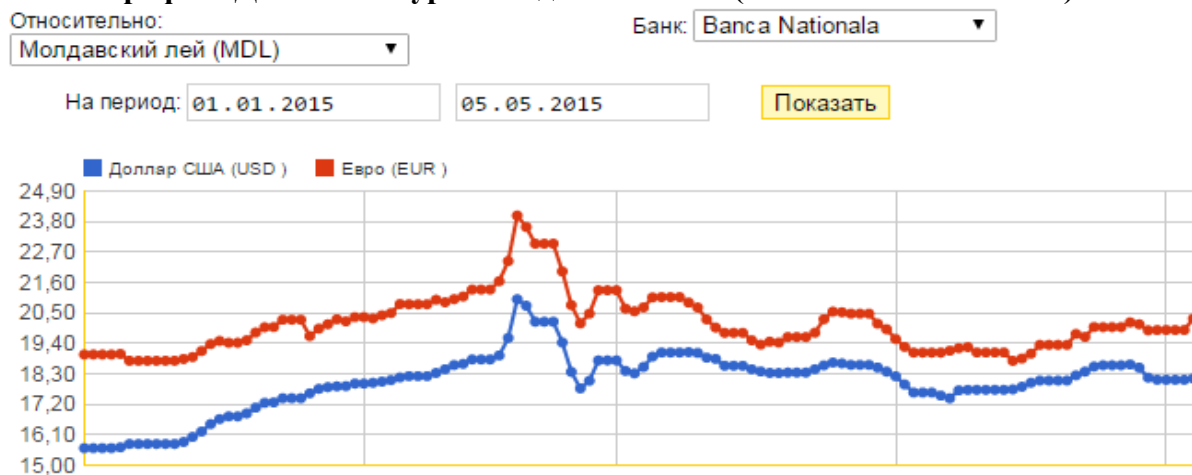
Девальвация (лат. *de* – понижение; *valeo* – стоить) представляет официальное снижение курса национальной валюты по отношению к твердым валютам в системах с фиксированным курсом валюты, устанавливаемым денежными властями. В отличие от инфляции, которая указывает падение покупательной способности национальной валюты на местном товарном рынке, девальвация означает падение ее покупательной способности к иностранным валютам. Инфляция – стихийный процесс, сложно поддается контролю со стороны государства. А девальвация, как правило, – осознанная мера Национального Центрального банка страны.

Девальвация происходит во многих странах мира, в т.ч. и в странах СНГ – России, Украине, Белоруссии, Казахстане. Девальвация не обошла и Республику Молдову. Хотя классическими причинами девальвации являются высокая инфляция и дефицит платежного баланса страны, на практике многое зависит от финансово-экономического состояния конкретного государства и от мотивов, которые оно преследует.

Основным толчком к девальвации молдавского лея стала циничная «афера века» – кража миллиардов лей из трех коммерческих банков: Banca de Economii, Banca Sociala, Unibank, и вывод их (уже в иностранной валюте) из страны. Многие эксперты считают, что ситуация на валютном рынке Молдовы связана с эмбарго Российской Федерации на молдавский импорт, с высокой девальвацией рубля, приведшей к сокращению переводов трудовых мигрантов, с нестабильной политической ситуацией внутри страны и геополитической «бурей» в регионе.

Из динамики курса лея по отношению к ведущим валютам евро (EUR) и американскому доллару (USD), заметно, что на протяжении всего 2014 г. и в течение 2015 года наблюдался тренд ослабления национальной валюты. Можно предположить, что НБМ готовило общество к девальвации лея, сознательно удешевляя его каждый день от 10 – 15 до 30 банов. Максимальное падение лея произошло с 17.02.2015 на 18.02.2015: тогда лей понизился на 1,65 лея и 1,4 лея, или на 7,38% и 7,15% EUR и USD соответственно. В коммерческих банках максимум был зафиксирован 17.02.2015, тогда цена продажи за 1 единицу EUR и USD составляла соответственно 26,35 и 23,20 лея (Moldova – Agroindbank), в других финансово-обменных организациях максимум составлял 30 леев за EUR и 26 леев за USD, а разница между ценой продажи и ценой покупки достигала 5 леев. Таким образом, в процентном отношении лей «похудел» – подешевел в коммерческих банках на 10,71% EUR и 11,54% USD (Moldova-Agroindbank). Если брать период от 01.01.2014 до 05.05.2015, то максимальная девальвация лея достигала до 47%, что отражает плачевное состояние банковского сектора и экономики страны в целом.

График: Динамика курса молдавского лея (01.01.2015 – 05.05.2015)



Источник: http://www.curs.md/ru/grafic_evolutii

С утверждением правительства во главе с К. Габуричем, 18.02.2015 г. ситуация изменилась. НБМ приступил к продаже валютных резервов страны, тем самым уменьшая дефицит предложения валюты на рынке. Была увеличена базисная ставка с 6.5% до 8.5%. В результате этих мер лей несколько укрепился, однако в силу нестабильной ситуации в денежном секторе в ближайшем будущем не стоит ожидать цены на евро и доллар менее 18 леев и 17 леев соответственно.

Как и любое другое событие, девальвация имеет и положительные, и отрицательные стороны. К положительным моментам можно отнести: стимуляцию экспорта, увеличение спроса на отечественный продукт, повышение конкурентоспособности национальной экономики. Отрицательными последствиями девальвации выступают: утрата доверия к национальной валюте, рост цен на

импортные товары, обесценение вкладов и падение реальных доходов граждан, рост валютных рисков для бизнеса.

Валютный рынок страны лихорадит и из-за нерациональной работы НБМ, его запоздалых действий и непрофессионального управления, позволившего провести в бедной экономике миллиардные мошеннические операции. Для преодоления финансовой нестабильности НБМ намерен осуществлять жесткую денежно-кредитную политику. Но это, безусловно, сильно ударит по бизнесу, по инвестиционному климату в стране и по населению.

EUROPEAN INTEGRATION: BENEFITS FOR THE REPUBLIC OF MOLDOVA. MACROECONOMIC ANALYSIS

*Stud. Augustin IGNATOV
Facultatea EMREI, anul I, ASEM
Cond. şt.: Dr. hab. Tatiana PÂSCHINA*

The European Union is an international organization which reunites together 28 countries. This union is one of the most powerful economic and political center all around the world, European GDP is 18 thousands billions dollars, making up 21% of global revenue. The European Union is a modern core of world democracy, where security of people and their businesses, transparence and progress are base values. This union is the main partner of Moldova in economic, social and political terms.

The European Integration of our state is the most important objective of the whole nation, because this fact will provide an entire package of benefits for our state in the future, including many macroeconomic progresses which are so necessary today. Consequently, only the European Union would assure for the Republic of Moldova a fundamental basis for a successful economic development, as well as for increasing and strengthening social and political stability. Moreover, deepening the EU-Moldova relationship would inevitable bring an equitable justice system so needed by us, this fact being an indispensable condition for the implementation of a remarkable investment process. So, we shall examine the evolution of Moldova in the conditions of becoming closer tied in economic terms to our European partners.

The first indicator which will be analysed is the GDP of Moldova and its evolution in the circumstances of developing cooperation between both parts. Remarkably that in the period from 2010 till 2014, the real GDP growth of our country was 5,5% annually which is due to the provided European assistance from this period, in terms of money, staff and advice. Furthermore, the annual rate of inflation in this period, when the European support was at the highest level, was on average 5,6%, fact that is absolutely fascinating taking in consideration unfavorable external fluctuations. Another very important success, which was realized by us being supported by European Union was the diversification of commercial relations of the Republic of Moldova, fact that strengthened so much our economic independence. More precise, we developed stable trade relations with our EU friends, so in the 2013 we exported 54% of products on European market, in 2014 the rate was even greater 67% of Moldovan exports went to the EU, due to the contradictions with our eastern partners, thus we gained 1,2 billion dollars in 2014 from exports, and around 1,06 billion dollars in 2013.

Furthermore, the European assistance and support which influences extremely advantageously the macroeconomic evolution of Moldova are the European grants and low interest credits. Consequently, in the last 7 years, we received 620 million euro as grants from EU, European money on which were rehabilitated Moldovan motorways, hospitals,

infrastructure, developed education, social institutions and so on. At the time when we become closer linked in values and principles with European Union, EU investments are increasing considerably, which means more benefic reforms for population, more European grants.

To be more specific, in 2009 we received 57 million euro grants, 2010 – 66 mill, 2011 – 77 mill, 2012 – 94 mill, 2013 – 135 mill, 2014 – 125 mill, these funds were so necessary for the development of our economy and for assuring macroeconomic development environment. To complete, we should mention that 72 mill euro were granted in the period of 2010-2014 for the rural development of the country, money were invested in business projects, as a direct consequence 2000 workplaces were created, a substantial fact for the macroeconomic development of Moldova. Other funds were allocated by European Union for justice 60 mill euro, energy efficiency 42 mill, biomass fuels 14 mill euro and so on, from these projects was stimulated the economic activity in the Moldova, such a necessary condition for the economic growth.

As economists, we must examine the faults of the European Union policy concerning Moldova. Firstly, the EU did not assure an effective informational system in order to provide the population, small business representatives with information about the economic support, projects and assistance granted to Moldova not only at capital city level, but also in many small Moldovan towns. Secondly, it could be underlined that the European Union failed in trying to assure and build a productive business environment in Moldova, because it did not make pressure over government in order to assure a fair judicial system. Thirdly, the European Union supports some inefficient reforms in Moldova, which do not bring any benefit for the local population, for instance it granted 60 mill euro for justice sector, funds which were used to increase salaries and bonuses for judges, but not for pragmatic development where real reforms would be assured. Lastly, the European Union does not contribute with pressure and tough control over the oligarchs and monopolies, which without control are so detrimental for the business environment and macroeconomic stability. I would suggest concerning these problems that the European Union should have a more effective control over the investments in our country to persecute frauds made by our officials as well as not to allow the misinterpretation of reforms and crucial laws. Moreover, it should have a more visible contact with local population and business environment, the fact that could be reached only through opening EU-assistance centers in each district of the country. Also, it would be better to have EU representatives who directly would control the justice, banking and financial sectors in Moldova, to persecute the corruption.

As a conclusion, we can underline the fact that European Union is our best economic partner, because it inspires stability and long-run development. The European Union is the only organization which is capable of helping Moldova to develop its economy, business stability and evolution of society. Moreover, European investments and funds are so important for the redefining of our legal framework, economic transparency, facts which are so important for macroeconomic stability and not only. The projects that were developed and implemented by the European Union in Moldova assured the possibility to increase trade with stable and business oriented partners, diversify little by little the economy, to rehabilitate infrastructure and to enlarge business opportunities for Moldovan citizens.

CORRUPTION IN REPUBLIC OF MOLDOVA – MACROECONOMIC IMPACT

Stud. Alina SOLCAN, EMREI-142
Stud. Adriana POGOLȘA, EMREI-142
Cond. șt.: Dr. hab. Tatiana PÂȘCHINA

Corruption = Monopoly + Discretion-Accounting....

By the beginning of '90s, one of the biggest problems for the transition countries was shadow economy, and the main objective of the state policy in this domain was supposed to be the creation of conditions for the incorporation of shadow economy into the formal one. During the last years the problem modified into a national tragedy for a series of countries – corruption. Corruption in many cases undertook the mechanisms, structures, and functions of the state. If at the beginning of the decade corruption in transition countries served in a big part as a brake to the economic development, creating obstacles for local producers and pushing out the potential foreign investors, then, actually it simply blocks the reforms in the country. We have found some general features of the corruption:

- 1) Attempts to improve legislation does not have a positive effect;
- 2) The economy does not develop according to the market rules;
- 3) No competition and progress;
- 4) The spontaneously growth of the debts;

There are several causes of corruption: economic, institutional, political, social and moral.

The macroeconomic impact of corruption is essential in any country, because corruption serves as an impediment the three main functions of the state: 1) macroeconomic situation; 2) resources allocation; 3) redistribution of incomes and welfare.

After some research done, in order to find the macroeconomic impact of corruption, we have found next one: **impact of corruption on investment and growth** – the decline of corruption index by a medium square deviation (2.4 points) is connected with a 4 percentage points growth of the share of investments in the economy and a 0.5% growth of pace (rhythms) of economic growth.

The relation between corruption and economic development is dual: on one side, low economic development, small incomes stimulates growth of corruption. On the other side, corruption breaks the development in the official economy, and stimulates the development of shadow economy. This last impact will be the main subject of our study

The economic impact of shadow economy and corruption takes place in a number of ways. First, the transaction costs are increasing, particularly, in carrying out small business activities and decreasing the competitiveness of the products and services. The phenomenon of corruption, actions taken in favor of some individual persons, evasion of tender and competitive procedures causes increase in the cost and drop in the quality of public projects. Another conscience of corruption is inequity, unfair competition by using state institutions in exercising pressure, falsifying the information on competitors, technological and industrial spying, racketeering, entering into monopolistic agreements, etc.

Amongst the most characteristic to Moldova can be mentioned the following: improper formation and utilization of the state budget funds, lack of methodological norms of their formation and utilization, illegal financing of structures and activities not envisioned in current legislation; Inefficient and irrational utilization of budget resources by the state-owned institutions due to improper organization of state-owned budget institutions, financing that leads to laundry of enormous amounts of state funds, improper utilization of investments and donations, including in foreign exchange; Irrational and inefficient utilization of investments and credits as a result of a bad allocation of state resources, improper utilization of

investments and credits given to economic agents; Evasion of taxes, fees and other compulsory payments due to the state budget; Violation of price discipline, especially ungrounded increase of prices;

The goals of fighting corruption can be different: short run efficacy in the private sector; long run dynamic efficacy, economic growth; social equity, political legacy. The durable strategic directions of fighting corruption in the Republic of Moldova should include deregulation, privatization, transparency, institutional reform, improvement of the enforcement system, reduction of the monopoly force in all spheres, clarifying the degree of discretion in the activity of decision makers. It is impossible to fight corruption tolerating the development of shadow economy. In NIS countries, fighting corruption is the only possible way to obtain economic development

As immediate measures for fighting corruption the following suggestions should be considered: Elaboration of a strategy for fighting corruption in terms of ministries and main directions: public procurements, public campaigns' management, urban planning, fiscal administration, customs reform, legislation; Formation at the national level of a coordinating body responsible for the implementation of the strategy for combating corruption; Identification of a number of key-agencies in the domains where a concentration of efforts is required to combat corruption during the first year; Applying of income declaration procedure for state employees, starting from the top level.

As a conclusion we must mention that corruption serves as an impediment to the cultural, economical and political growth. We must be sure in our children's future, that is why, we should try to participate in the creation of a great developed country, which provides fair conditions for everyone.

INOVAȚIILE ÎN TEHNOLOGII INFORMAȚIONALE CA FACTOR DE CREȘTERE ECONOMICĂ

*Stud. Mircea GUTIU, anul 3, Fac. EGD, ASEM
Cond. șt.: Dr. hab. Tatiana PÂȘCHINA*

Macroeconomia reprezintă martorul ocular al impactului cauzal al inovațiilor în tehnologiile informaționale asupra creșterii economice. Inovațiile ridică nivelul de viață al populației. Implementarea benefică a inovațiilor mărește nu numai venitul agenților economici, dar și al persoanelor fizice și, în consecință al puterii lor de cumpărare. Introducerea inovațiilor consumabile majorează nivelul de comoditate al populației prin creșterea nivelului de deservire. Apariția inovațiilor în domeniul informațional accelerează transmiterea informației și, prin urmare, nivelul informării populației și calificării lui.

Sectorul Tehnologiilor Informaționale și de Comunicații TIC al Republicii Moldova este în proces de dezvoltare rapidă și are un impact major asupra economiei, exporturilor, nivelului de ocupare a forței de muncă, astfel contribuind la creșterea Produsului Intern Brut PIB (figura 1).

Inovațiile în tehnologii informaționale contribuie la creșterea macroeconomică prin inputul PIB-ului, adică direct prin producerea de bunuri și servicii TIC, prin majorarea productivității factorilor de producție datorită reorganizării căilor de creare și distribuire a bunurilor și serviciilor. TIC generează efecte pozitive nu numai asupra creșterii productivității muncii, dar și asupra ocupării forței de muncă.

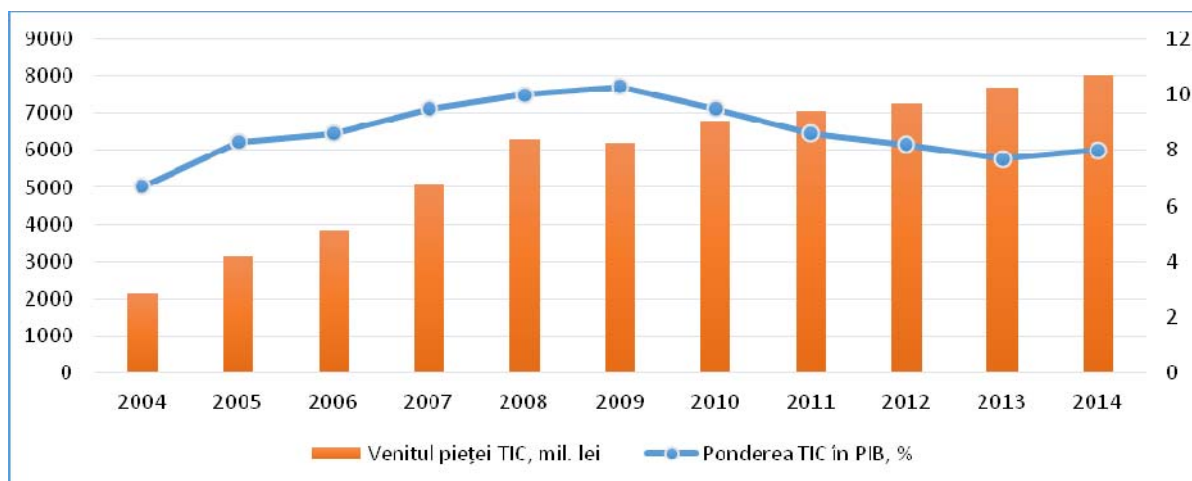


Figura 1. Pondere sectorului TIC în volumul PIB în dinamică, (%)

Sursa: Calculele efectuate de autor în baza datelor Biroul Național de Statistică, <http://www.statistica.md> (vizualizat 20.04.2015)

TIC contribuie la creșterea economiei mondiale și ca, rezultat, diversele regiuni de dezvoltare au cunoscut un declin constant în sărăcia absolută (persoanele nevoite să supraviețuiască cu mai puțin 1.25 dolari / zi). Rata globală a sărăciei extreme a scăzut de la 52% (anul 1980) până la 15% (anul 2014). Banca Mondială, efectuând un studiu, a ajuns la concluzia că o creștere de 10% a penetrării TIC-ului duce la o creștere de 1,35% a PIB-ului în țările în curs de dezvoltare și la o creștere de 1,19% – a PIB-ului în economiile dezvoltate. Dublarea lățimea benzii de Internet și utilizării telefoniei mobile duce la o creștere de 0,5% a PIB pe cap de locuitor [5]. Rezultatele cercetărilor efectuate demonstrează că „Paradoxul Solow”, astăzi, este depășit.

Moldova, în domeniul TIC, se află în permanentă creștere. Țara noastră, după impactul TIC în procesul de dezvoltare și competitivitate al țării, a fost plasată pe locul 68 din 143 de state într-un Raportul Global privind Tehnologiile Informaționale pentru anul 2015, la categoria Indicele Pregătirii de Rețea [2]. În ultimii ani, se îmbunătățește valoarea indicelui dat acumulând 4 puncte. Țara noastră s-a situat în clasament după România, însă a depășit Ucraina, care deține locul 71 și, ca rezultat, a ocupat un loc peste media mondială.

În ceea ce privește indicele e-GRI, Moldova tot a înregistrat o majorare. Indicele dat a depășit valoarea medie mondială, urcând cu 43 poziții în perioada 2005-2014, plasându-se astfel, pe locul 66 [3]. Această majorare a fost cauzată de gradul înalt de abilități TIC ale funcționarilor publici, și de utilizarea activă a TIC în procesul de studii.

La nivel de sector, TIC demonstrează un impact semnificativ. În agricultură, TIC permite creșterea accesului la informații, cum ar fi prețurile, cererea de pe piață, metodele de combatere a bolilor, informațiile meteorologice. Telefonie mobilă, în special, a demonstrat cum întreprinzătorii, prin utilizarea ei, pot să-și extindă piețele de desfacere. Introducerea de servicii de telefonie mobilă reduce dispersia prețurilor la bunuri și servicii pe piața internă în mod semnificativ și duce la creșterea profiturilor medii zilnice, demonstrând că introducerea telefoanelor mobile a fost asociată cu câștiguri nete de bunăstare pentru consumatori și comercianți.

TIC are nu numai consecințe pozitive, dar și negative. TIC a dus la creșterea inegalității, deoarece cel mai mult au crescut veniturile persoanelor înstărite. Într-o anumită măsură, TIC a dus la sofisticarea pieței financiare și la globalizarea financiară, care, la rândul său, s-a soldat cu concentrarea averii în proprietatea persoanelor bogate. Cu toate acestea, tehnologia este departe de a constitui singurul motiv, pentru care averea, preponderent, creată în ultimele decenii, a fost acumulată în gospodăriile de la capătul superior al spectrului economic, există

mulți factori interdependenți, cum ar fi declinul sindicatelor, schimbări în structurile fiscale și globalizarea.

Pentru ca sectorul TIC, din Republica Moldova, să crească, în continuare, este necesară implementarea următoarelor măsuri: majorarea eficienței utilizării TIC în business și în administrația publică; formarea de politici investiționale în domeniul TIC; diminuarea decalajului digital între localitățile rurale și cele urbane; majorarea capacității de cercetare-dezvoltare și inovare în domeniul TIC; orientarea acestui sector către export; colaborarea eficientă cu organizațiile europene internaționale în domeniul TIC.

CONCURENȚA DINTRE UNITĂȚILE ECONOMICE – UN TRIUNGHI AL BERMUDELOR SAU O REGULĂ DE JOC ECHITABILĂ ÎN MEDIUL DE AFACERI DIN REPUBLICA MOLDOVA?

*Stud. Dorina JORA, anul I
Facultatea „Business și Administrarea Afacerilor”
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Aliona BALAN, ASEM*

Într-o perioadă economică dificilă, caracterizată ca fiind una de criză, supraviețuirea pe piață a devenit, pentru mulți agenți economici, un scop, pentru a cărui realizare sunt dispuși să pună în luptă orice mijloace (economice sau neeconomice, loiale și neloiale), pentru acapararea pieței și obținerea unor câștiguri cât mai mari. Concurența, materializată prin relația de rivalitate, constituie o condiție și garanție a progresului, determinând oportunitatea acelor activități ale unei firme, care pot contribui la performanța acesteia. Economia de piață modernă se bazează pe conservarea principiului libertății de concurență între cei care exercită aceeași activitate sau urmăresc un obiectiv asemănător, însă, libertatea concurenței prezintă anumite limite în practicile comerciale cinstite, datorită celor implicați fiind de a respecta un minimum de moralitate. Depășirea acestor limite transmite concurenței caracterul neloialității și angajează răspunderea celui care săvârșește acte de o asemenea calificare, denumite practici anticoncurențiale. Apariția tot mai frecventă a abuzurilor și a formelor comerciale de acest gen, în mediul de afaceri din Republica Moldova, duce la consecințe imorale și neetice. Deoarece mulți antreprenori percep noțiunea de „concurență” ca pe o competiție în goana după profituri și imagine a companiei, ei creează acel „triunghi”, în care cei care tind să acționeze corect și onest dispar. Ei uită că scopul aplicării cu consecvență a regulilor de joc echitabile are o influență directă asupra creșterii competitivității oricărei economii, având un impact semnificativ asupra sporirii calității și diversității bunurilor și serviciilor oferite consumatorilor, promovării inovației și implementării de noi tehnologii. Conform Raportului Competitivității Globale 2013-2014, R.M. ocupă, din cele 148 de țări analizate, locul 133 în ceea ce privește concentrarea pieței și eficiența politicilor anti-monopol și locul 119 – intensitatea concurenței. De aceea, am considerat necesară efectuarea unei cercetări în rândul agenților economici din Republica Moldova, care să permită obținerea unor informații comprehensive, valide și valoroase, pentru a ajunge la concluzii pertinente privind rolul acestui instrument, dar și atribuțiile de informare, prevenire și sancționare a comportamentului anticoncurențial, care revin instituțiilor respective. Conform unui studiu organizat de o companie română, în comun cu Consiliul Concurenței, în perioada 1 iulie – 30 septembrie 2014, a fost stabilită lista sectoarelor economice după prioritate privind oportunitatea îmbunătățirii mediului concurențial. În urma studiului, fiecare sector a fost apreciat cu un punctaj final, care a determinat lista sectoarelor prioritare, un nivel mai mare de 26 semnificând prezența riscurilor pentru concurență. Pe prima poziție, s-au clasat Băncile și Asigurările care au acumulat 39 de puncte. Acestea sunt urmate de Producția și Distribuția de

energie electrică și termică, gaze și apă caldă (34 de puncte), Poștă și Telecomunicații (32 de puncte), iar pe ultimul loc s-a clasat Comerțul cu ridicata și amănuntul, care a acumulat 11 puncte. În investigarea cazurilor de încălcare a legislației concurenței, am regăsit unități economice, care activează în domeniile respective. Așadar, una din formele cele mai grave, care implică o dificultate sporită de identificare și demonstrare sunt acordurile anticoncurențiale. Consecințele acestor acțiuni le resimt sectoare întregi ale economiei naționale, prin scăderea productivității acestora per ansamblu. Un binecunoscut caz este cel al pieței produselor petroliere. În comerțul cu benzina și motorina, în care, conform datelor de la sfârșitul trimestrului trei 2014, activează 84 de titulari de licență, lipsește o anumită distribuție a prețului la carburanții de același fel, diferența de preț de la o benzinărie la alta fiind aproape inexistentă. Datele statistice denotă că prețul de consum din Republica Moldova pentru carburanți a fost în creștere, în ultimele patru luni, în timp ce, la bursele internaționale, se înregistrează o scădere a prețului la petrol cu peste 40%. O altă formă este abuzul de poziție dominantă pe piață. La capitolul respectiv, situația are un caracter mai grav, pentru că dosarele, care implică: Î.C.S. „RED Union Fenosa”; S.A.Î.S. „Calea Ferată din Moldova”; „Apă-Canal Chișinău” S.A., se află pe rol în instanță de judecată, dar nu se prevede ca acestea să fie clarificate în timpul apropiat. O altă formă de manifestare a încălcării concurenței, sunt concentrările economice. Un exemplu elocvent este cazul preluării controlului, de către proprietarul lanțului de magazine „Linella” asupra celei mai mari rețele de supermarketuri din Moldova – „Unimarket Discount”. Această operațiune va fi supravegheată până în 2017, pentru a nu aduce prejudicii mediului concurențial. În cercetarea propriu-zisă, am analizat și folosirea neautorizată a mărcilor comerciale (Cazul „Tutun-CTC” S.A. împotriva „Inter-Tabac” S.R.L.), publicitatea neloială (Cazul folosirii mărcii franceze „VITESSE” de către ÎM „WITEZZE GRUPPE” S.R.L.), cât și acțiunile autorităților publice care limitează concurența. În concluzie, unitățile economice ar trebui să adopte strategii concurențiale echitabile, corecte, dar care, în același timp, să asigure o poziție favorabilă în cadrul unei ramuri de activitate. În mod evident, respectarea regulilor de joc stabilește un climat favorabil pentru afaceri, care e primordial în realizarea progresului. „Concurența ar trebui să scoată ce e mai bun dintr-un produs, și nu ce e mai rău din oameni”.

Bibliografie:

1. MOȘTEANU Tatiana. *Concurența. Abordări teoretice și practice*. Editura Economica.
2. http://competition.md/uploads/rapoarte_anuale/Raportul_privind_activitatea_%20Consiliului-Concurenței_2012-2013.pdf
3. FUND V. K., WIND Yoram, „*Concurența într-o lume plată*”, Ediția 2009.

ROLUL ONG-URILOR ÎN PRESTAREA SERVICIILOR PUBLICE

Stud. Veronica BUGA, grupa: AP -131, anul II, E.G.D
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Angela BOGUȘ, ASEM

Asigurarea societății cu servicii publice calitative și eficiente, care să acopere arii cât mai extinse, în condițiile unor bugete limitate, este o mare provocare pentru guvernele tuturor statelor lumii, la etapa actuală. Astfel, în condițiile în care capacitatea instituțională a statului este depășită de necesitățile sociale, iar administrația publică nu reușește să facă față cerințelor populației privind organizarea și desfășurarea unor servicii publice calitative, apare necesitatea de căuta noi surse, de a implica noi sectoare în vederea furnizării acestor servicii. Un exemplu elocvent, în acest sens, îl constituie prestarea unor servicii publice de către ONG-uri.

Legea cu privire la asociațiile obștești nr. 837-XIII din 17.05.1996 definește asociația obștească drept o organizație necomercială, independentă de autoritățile publice, constituită benevol de persoane fizice și/sau juridice, asociate prin comunitate de interese în vederea realizării, în condițiile legii, a unor drepturi legitime. Aceste instituții nu urmăresc nici accesul la puterea politică și nici obținerea de profit.

Dacă, până prin anii '90 ai secolului trecut, prestarea serviciilor era o atribuție exclusivă a autorităților publice, odată cu destrămarea lagărului socialist și obținerea independenței Republicii Moldova, ONG-urile devin un atribut indispensabil al societății contemporane, un garant al democrației și incluziunii sociale, participând activ la restructurarea și dezvoltarea societății, inclusiv la prestarea unor servicii de interes public. Activitatea de prestare a serviciilor de către ONG-uri, în țara noastră, poate fi analizată sub două aspecte:

- Prestarea de servicii desfășurată ca parte componentă a unui anumit proiect, cu o finalitate determinată, după care va fi necesară asigurarea durabilității acestor servicii, în caz contrar, ele devenind indisponibile.
- Prestarea serviciilor sub formă de acorduri dintre administrația publică și ONG-uri pentru realizarea unor sarcini sau acordarea unor servicii, transferând ONG-urilor dreptul și obligația de a administra anumite sarcini și servicii care, în mod tradițional, țineau de obligațiile și competențele statului.

În ceea ce privește activitatea de prestare a serviciilor, ONG-urile, în calitatea lor de elemente ale societății civile, au de jucat un rol extrem de important. Rolul de excepție constă în deținerea de către ONG-uri a unui șir de avantaje în fața altor structuri private sau statale. Faptul că ONG-urile nu pot avea interese economice și politice proprii ar trebui să le facă din start credibile atât în ochii cetățenilor, cât și ai autorităților publice. Experiența internațională demonstrează că rolul ONG-urilor constă în a promova valorile și inițiativele civice în favoare beneficiului public general. Niciun alt gen de organizații nestatale (partide politice, syndicate, culte religioase etc.), deși au de jucat roluri importante în dezvoltarea societății civile, nu pot pretinde la acoperirea spectrului de probleme diverse și intereselor specifice, după cum o pot face ONG-urile.

ONG-urile, constituind un cadru de participare cetățenească, facilitează participarea comunității la furnizarea mai eficientă a bunurilor și serviciilor prin mobilizarea și concentrarea intereselor și resurselor, în acest mod, răspunzând mai bine nevoilor identificate ale societății. De asemenea, în comparație cu organizațiile statale, ONG-urile sunt avantajate prin a avea o mai mare flexibilitate organizațională și managerială în organizarea serviciilor publice, ceea ce asigură continuitatea acestora; mai puține costuri operaționale, o mai mare legitimitate sau acceptare în comunitate.

Analizând situația prestării serviciilor de către ONG-uri, în Republica Moldova, putem observa că, de regulă, acestea activează în zonele de eșec ale pieței, adică în cele mai vulnerabile domenii ale societății. Uneori, acestea pot acoperi anumite nevoi ale comunității, mai bine și mai ieftin, decât o poate face sectorul public. Exemple frecvente sunt oferite în domeniile asistenței grupurilor vulnerabile sau managementului unor instituții de asistență medicală. Astfel, dacă, până la sfârșitul anilor '90, în țară, existau doar 3 aziluri de stat, astăzi, numărul lor s-a extins la 33, practic, câte unu în fiecare raion, iar acest lucru constituie eforturile depuse de ONG-uri.

Chiar dacă pentru unele ONG-uri din țara noastră prestarea serviciilor a devenit deja o activitate pe termen lung, acestea se confruntă în activitatea lor cu o serie de obstacole. Cele mai mari obstacole sunt cele legate de lipsa unei tradiții în această privință, birocrăția excesivă, lipsa susținerii din partea administrației publice centrale și locale, cadrul legislativ difuz și neîncrederea în activitatea organizațiilor neguvernamentale. Obstacolele nu provin, însă, doar din partea autorităților publice, ci și din partea ONG-urilor, datorită capacităților și cunoștințelor limitate în domeniul prestării serviciilor, implicare insuficientă în formularea

politicilor publice locale, capacități limitate de marketing al serviciilor. În acest sens, pentru limitarea acestor obstacole și pentru dezvoltarea prestării serviciilor sunt oportune o serie de soluții: evitarea formalismului, transparența în procedura de evaluare, comunicare susținută între organizațiile neguvernamentale și administrația publică centrală și locală, promovarea unui cadru legislativ adecvat pentru dezvoltarea prestării serviciilor de către ONG-uri, acordarea unei atenții sporite misiunii și prevederilor statutare ale ONG-urilor, dezvoltarea capacităților în domeniul prestării serviciilor contra plată, dezvoltarea antreprenoriatului social.

EFICIENȚA PROGRAMELOR DE FINANȚARE PENTRU TINERII ANTREPRENORI

*Stud. Vadim BUCLIS, anul I, A-141, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ., Tatiana BUCOS*

Funding Programs offers a unique experience, to share your time and expertise with young entrepreneurs growing their firms in dynamic and challenging markets. This programs, derived from years of experience working with and investing in small and growing companies in developing markets, are designed to make efficient use of your time and talents.

Întreprinderile mici și mijlocii joacă un rol-cheie în dezvoltarea social-economică a Republicii Moldova, fiind caracterizate prin dinamism, flexibilitate și varietate a oportunităților pe care le oferă. Toate aceste caracteristici aparțin, pe bună dreptate, celor ce înființează cel mai des aceste afaceri – tinerii antreprenori.

În contextul trecerii dezideratului politic de integrare europeană de la modelul de dezvoltare economică, bazat pe consum, la o nouă paradigmă orientată spre exporturi, investiții și inovații, pe parcursul ultimilor ani, s-a încercat rezolvarea principalei probleme a tinerilor antreprenori și anume problema finanțării viitoarelor afaceri. Iar soluția cea mai bună găsită, la moment, care să vină în susținerea tinerilor, o constituie programele de finanțare împreună cu Fondul de Garantare a Creditelor (FDG).

Programele care vin în întâmpinarea tinerilor antreprenori, cu scopul de a le oferi suport financiar, ca să pună bazele unei afaceri stabile, sunt următoarele:

- PNAET
- SEPIA
- CEED
- IFAD
- PARE 1+1

Totuși, programul cel mai vehiculat printre tinerii antreprenori este programul PNAET, care vine în întâmpinarea tinerilor antreprenori, ce se confruntă cu probleme de finanțare a afacerii. Programul PNAET are ca scop promovarea și facilitarea implicării tinerilor, din Republica Moldova, în activitatea antreprenorială, cu vârsta cuprinsă între 18-30 de ani. Printre obiectivele programului pot fi regăsite:

- ✓ dezvoltarea aptitudinilor antreprenoriale ale tinerilor, bazate pe cunoașterea și gestionarea optimă a resurselor financiare, umane, materiale, de timp etc.;
- ✓ facilitarea accesului tinerilor antreprenori la resursele financiare necesare inițierii și dezvoltării unei afaceri proprii;
- ✓ stimularea creării și dezvoltării de către tineri a noilor întreprinderi.

Desigur că acest program este cunoscut ca fiind unul dintre cele mai eficiente în rândul tinerilor, acest lucru fiind demonstrat de numărul celor care au înființat afaceri, beneficiind de

banii oferii de program.

De asemenea, popularitatea acestui program este dovedită și de numărul destul de impunător al celor care au participat la procesul de instruire, orientat către explicarea subtilităților realizării unui plan de afaceri fără lacune și implementarea acestuia în vederea construirii viitoarei afaceri cu finanțare pe cont propriu sau cu finanțare din partea statului.

Rezultatele programului PNAET în perioada 2008-2014

De la începutul derulării Programului, iunie 2008 și până la 31.12.2014, în total, au fost instruiți 3631 de tineri, inclusiv 1573 de femei.

	Iulie – Decembrie 2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Total 2008-2014
Componenta I								
Numărul de seminare organizate	10	16	14	24	20	26	24	134
Au fost instruiți (tineri)	262	410	384	656	577	680	662	3631
Numărul de femei instruite	86	138	188	272	266	328	295	1573
Au fost consultați (tineri)	3315	915	2355	1800	1100	1500	1950	12935
Surse alocate (lei)	220000	125000	314000	550000	404000	500000	500000	2613000
Componenta II								
Au fost finanțate (afaceri)	181	152	141	240	291	286	348	1639
Suma totală (mil.lei)	52.01	41.97	38.76	69.17	84.43	84.15	101.08	470.573
Suma grantului (mil.lei)	20.8	16.79	15.51	27.67	33.37	33.66	40.26	188.06
Rata dobânzii pentru beneficiarii finali (%)	11.80	8.70	11.87	11	9	8	8	9.77
Au fost create afaceri noi	150	128	109	177	229	248	241	1282
Au fost create afaceri noi de către femei	71	48	47	59	67	97	91	480
Locuri noi de muncă	417	294	241	381	376	296	390	2395
Alocarea resurselor financiare pe ramuri (%)								
Agricultura și Industria alimentară	80.63	73.14	79.64	82.44	76.04	83.26	85.49	85.49
Industria prelucrătoare și producerea materialelor de construcție	18.20	17.52	17.82	11.98	17.79	10.78	9.01	9.01
Altele	1.17	2.34	2.54	5.58	6.17	5.96	5.50	5.50

În anul 2014, seminarele de instruire au fost organizate în 11 raioane sau în 33% din toate raioanele din țară.

Programul PNAET, este prin excelență, un program eficient, deoarece realizarea instruirilor este mereu adaptată la nivelul de cunoaștere al participanților și la cerințele mediului antreprenorial la momentul actual. De asemenea, conducătorii programului, permanent, facilitează legătura cât mai strânsă dintre reprezentanții organelor de control, potențialilor parteneri și foștilor beneficiari ai acestui program și participanții actuali, astfel, oferă tot ce are nevoie un viitor antreprenor pentru a fi de succes și a conduce o afacere durabilă și profitabilă.

Bibliografie:

1. Raport privind realizarea planului de activitate a ODIMM din Republica Moldova în anul 2013.
2. Raport privind realizarea planului de activitate a ODIMM din Republica Moldova în anul 2014.
3. Raport privind realizarea PNAET pentru anul 2014.

FRANCHISING: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES FOR STARTING BUSINESS IN MOLDOVA

Stud. Cristina GLINJAN, Mihaela MATEI, EMREI- 145
Research supervisor: PhD Natalia KOSHELEVA,
Academy of Economic Studies of Moldova

Nowadays franchising has an important role in furthering the development of modern business. In some developing countries, franchising has been adopted by national governments as one of the strategies for faster economic development, new job creation and new incomes received.

Franchise is the right given by one business to another to sell goods and services using its name. International Franchise Association defined the franchise operation as a contractual relationship between the franchisor and franchisee in which the franchisor offers or is obliged to maintain a continuing interest in the business of the franchisee in such areas as know-how and training. (2)

Franchising began in the USA around the time of the Civil War. It extended in Europe with creation of The European Franchise Federation (EFF), founded in 1972, which aims to promote, protect and contribute to the development of franchising in Europe. It currently has as members 20 franchise associations. Franchising activity is in continuously development, for example from 1900 to 1970 were under 100 thousand units of franchising, but in 2014 was estimated about 825 thousand franchising establishments. (3)

Franchising provides some advantages and disadvantages either for franchisee, and for franchisor:

Table 1

Advantages and disadvantages of Franchising

<i>Franchisee</i>	<i>Franchisor</i>
<i>Advantages</i>	<i>Advantages</i>
1. Ongoing support from franchisor	1. Sets all conditions
2. Franchise formula has been established in the market	2. Is careful in his selection of franchisee
3. Franchisor sets out at the start how much capital franchisee will need to start the business	3. Franchisee should pay concrete fee

<i>Disadvantages</i>	<i>Disadvantages</i>
1. No freedom to maneuver	1. Financial support, trainings
2. Can not sale the business without franchisors permission	2. Keep up level of standards of its franchisee
3. Franchisor can end the agreement without any explanation or compensation	3. To maintain the widest insurance coverage

Are Franchises Successful? The success rate for businesses owned and operated by franchisees is significantly higher than the success rate for other small businesses. In a recent research 94% of franchisees indicated that they are successful, only 5% believed that they are unsuccessful, and 1% did not know. But we can't say with confidence that it is successful business, just consider Boston Chicken, which once had more than 1,200 restaurants before declaring bankruptcy in 1998. (1, p.156)

The appearance of franchise in Republic of Moldova was conditioned by the introduction of a law regarding franchising in 1997, recently completed by some of the Civil Code. Between 1994 and 2014 in AGEPI were registered 29 franchising. The biggest part of the franchising contracts are concluded between domestic companies, however 6 of the franchisors as well as the franchisee are from other countries such as Russian Federation, China, United States of America, Denmark. (4)

How to open a Franchising and how much does it cost? For the franchising contract registration to AGEPI is necessary to be applied a tax of 200 euro, but the franchisor and the franchisee may agree between them on other rates as well. Therefore, to obtain a franchising involve a tax payment to enter the system and some annual royalties, usually as a percentage form the turnover. (4) Nowadays we can approve that government started to encourage the development of franchising, as was mentioned there are different laws and organizations which secure franchising in our country. But exist a major problem which stagnate the fast development of franchising in Moldova. It is Corruption. While corruption and problems within business environments are common across Emerging Markets, Moldova appears to have a particularly bad reputation.

Concrete examples: "Andy's pizza" has operated more than 4 year. The initial franchise tax of "Andy's pizza" or "La Placinte" is 10000 euro. Besides that the franchising contract provides the tax payment of 6% from the turnover and 1% for advertising. Another example is "Star-Kebab" which is not registered at the AGEPI. The entrance tax is 3000 euro but the monthly royalties – 4%, investments minimum 360 euro for one square meter. (5)

"Andy's pizza" is a good example of profitability of franchising in Moldova. Do you know how many branches of "Andy's pizza" are in Moldova? There are 27 branches in Chisinau and 35 in Moldova and 5 branches are constructed, this fact explains us that with choosing a good location and satisfying the costumers need we can get profit from franchising.

Generally franchising is a good way to spread and develop the relationships with many foreign countries. It opens new doors to successful business, it helps our country to create a civilized and profitable business.

Bibliography:

1. PRIDE, HUGHES & KAPOOR. *Business* (11 edition), South-Western, Cengage Learning, 2012
2. <http://www.franchise.org/what-is-a-franchise>
3. <http://www.eff-franchise.com/>
4. <http://agora.md/stiri/4547/lista-companiilor-din-moldova-care-activeaza-in-sistem-de-franciza>
5. <http://unimedia.info/stiri/-20520.html>

CONFLICTUL TRANSNISTREAN ȘI PERSPECTIVELE SOLUȚIONĂRII ACESTUIA

Stud. Lilian JORA, anul II, EGD, ASEM

Cond. șt.: Dr. conf. univ. Carolina CIUGUREANU-MIHAILUȚĂ, ASEM

The conflict over Transnistria is a political and territorial dispute in which one of the conflict parties (Transnistria) seeks independence while the other (Moldova) aims to restore its full sovereignty and territorial integrity. For more than two decades, the situation has been stagnant: a ceasefire agreement signed in 1992 in Moscow between the Russian and Moldovan presidents at the time – Yeltsin and Snegur – established a trilateral peacekeeping mission (Russia, Moldova, Transnistria). Protected by these arrangements and an additional Russian military presence, Transnistria has developed into a de-facto state of its own, albeit without international recognition and heavily dependent on Russia.

Procesele politice, în urma cărora Republica Moldova a apărut în calitate de stat independent, au dat naștere simultan și separatismului din Zona de Est a statului moldovenesc. În pofida faptului că, în 2015, Republica Moldova marchează a douăzeci și cincea aniversare a independenței sale, conflictul din Zona de Est (Transnistria), rămânând în continuare nesoluționat, nu ne permite să vedem o perspectivă privind viitorul statalității moldovenești. Procesele politice tumultuoase de pe malul drept al Nistrului, interminabilele crize politice, schimbările de guvern au determinat ca problema conflictului transnistrean să fie abordată, pe parcursul acestor ani, de organele constituționale ale puterii mai mult la nivel declarativ. În condițiile crizei social-economice tot mai acute, această problemă a alunecat, pas cu pas, la periferia atenției opiniei publice din Republica Moldova. Motivul principal, pentru care diferendul rămâne nesoluționat, rezidă în faptul că părțile percep în mod diferit semnificația reglementării definitive a conflictului [2, pag. 7]. Această situație conturează un ansamblu de probleme cotidiene: modelarea vieții politice și economice a țării, relațiile economice externe, relațiile internaționale etc.

Din capul locului, este necesar de menționat faptul că conflictul transnistrean comportă caracter etnic, demografic sau religios. De asemenea, nu există nicio paralelă istorică, ce ar putea servi drept precedent în izbucnirea acestui conflict regional, dat fiind faptul că, de-a lungul secolelor, nu au fost înregistrate și nici nu au existat conflicte serioase în această regiune. Conflictul a început în legătură cu prăbușirea Uniunii Sovietice, și componentele principale ale acestui conflict sunt factorii ideologici, geopolitici și politici [2, pag. 82].

La momentul identificării sale ca stat, Republica Moldova a fost deosebit de sensibilă la influențele externe, în special la cele estice. Punctul extrem în relațiile Chișinău-Moscova se consideră data de 23 iunie 1990, atunci când Parlamentul Republicii Moldova a adoptat Declarația de Suveranitate. Chiar dacă o declarație asemănătoare a fost adoptată puțin mai devreme de Federația Rusă, la Moscova, în sediul președintelui Gorbaciov, au concluzionat că Republica Moldova intenționează să se separe de URSS, pentru a se uni imediat cu România. Pentru a preveni acest lucru, la 19 august, la Comrat a fost proclamată „Republica Sovietică Socialistă Găgăuză în componența URSS”, iar la 2 septembrie, la Tiraspol – „Republica Sovietică Moldovenească Nistreană în cadrul URSS” [1, pag. 41].

Acest conflict mai este datorat și Bucureștiului, care a ținut Republica Moldova sub o atenție constantă, creând iluzii privitoare la o renaștere a „României Mari”. Prin intermediul adeptilor săi din Frontul Popular și, în consecință, din structurile de putere ale Republicii Moldova, Bucureștiul a încercat să înrădăcineze în conștiința societății moldovenești ideea privitoare la imposibilitatea de existență Republicii Moldova ca stat independent. Prin intermediul mass-media finanțată de București ca un „fir roșu” a fost propagată ideea că Găgăuzia și Transnistria ar trebui să fie cedate, fiindcă alte căi de soluționare a conflictului nu

există, deoarece „Moscova nu va permite”.

Din punct de vedere al dreptului internațional, conflictul transnistrean a început ca un conflict intern între autoritățile centrale ale RSS Moldovenești și autoritățile locale din regiunea transnistreană a Republicii Moldova. Pe parcursul anilor 1989-1992, indiferent de apariția unor incidente, conflictul rămâne intern, deoarece în el nu s-au implicat, în mod direct, alte state. Internaționalizarea conflictului a început doar în iunie 1992, după izbucnirea ostilităților și implicarea nestingherită în conflict a unităților Armatei a 14-a ruse [2, pag. 13].

Pe parcursul anilor, au existat mai multe tentative de soluționare a acestui conflict, însă toate aceste încercări au eșuat. Una dintre cele mai mediatizate tentative, a fost „Memorandumul Kozak”, numit după inițiatorul său Dmitri Kozak care, fusese propus în anul 2003. Acesta viza o soluționare definitivă a conflictului dintre Republica Moldova și regimul separatist din Transnistria, prin constituirea unui stat federal. Acesta mai prevedea staționarea trupelor rusești pe teritoriul Moldovei pentru încă 20 de ani (până în 2023) [2, pag. 28].

„Memorandumul Kozak” propunea printre altele crearea unui parlament bicameral format dintr-o cameră inferioară, aleasă prin reprezentare proporțională. Toate legile trebuiau însă consimțite de senat, a cărui repartizare era disproporțională în raport cu repartizarea populației pe teritorii: 13 senatori aleși de camera inferioară, 9 de Transnistria și 4 de Găgăuzia [3, pag. 2]. Mai târziu, în 2005, președintele Vladimir Voronin a făcut o declarație cu privire la respingerea „Memorandumului din 2003”, ca fiind în contradicție cu Constituția Republicii Moldova, care, definește Republica Moldova ca un stat neutru ce nu putea permite accesul trupelor străine pe teritoriul său, de asemenea, țara neputând adera la alianțe militare [4, pag. 2].

În cazul în care „Planul Kozak” ar fi fost adoptat, Republica Moldova nu avea să mai existe ca stat. Scopul suprem al acestui document era lichidarea Republicii Moldova și legitimarea prezenței militare a Federației Ruse pe acest teritoriu. Era un atac politico-militar asupra statului nostru.

Perspectivile de soluționare a conflictului transnistrean depind de un complex de factori interni și externi. Potrivit opiniilor unor cercetători, principalul obstacol în soluționarea conflictului transnistrean constă în slăbiciunea democrației moldovenești, cât și-n ideea statalității moldovenești în cadrul unui stat integru. Motivele care au dus la apariția conflictului transnistrean demult au dispărut și sunt ireversibile. În același timp, populația de pe ambele maluri s-a obișnuit cu ideea de divizare a țării și această problemă se situează la periferia atenției societății. Timp de mai mulți ani, în mod conștient, sunt impuse stereotipuri eronate privitoare la conflictul transnistrean, în scopul neadmiterii soluționării lui. „Conflictul transnistrean” este un fenomen complex. Soluționarea acestuia este împiedicată de o varietate de factori: începând cu autoritarismul regimului politic din Transnistria și finalizând cu interesele geopolitice ale altor țări.

Formula „soluționarea conflictului”, semnifică nu doar semnarea unui document, ci finalizarea proceselor de transformare a Republicii Moldova unite într-un stat democratic și viabil, perspectiva de existență a căruia nu va fi pusă la îndoială. Cu regret, această abordare a problemei nu este luată în considerare în societatea moldovenească. La moment, nu există suficientă capacitate internă de soluționare a conflictului și nici situația politică internațională nu este favorabilă.

În concluzie: integrarea economică și cooperarea rămân invariabile în raport cu oricare dintre ceilalți subiecți ai reglementării. Caracterul „înghețat” al conflictului transnistrean, stagnarea lui, prelungirea restricțiilor create pentru libertatea economică, au influență negativă asupra situației economice, nu doar pentru R. Moldova și Transnistria, ci și pentru Ucraina, care, de altfel, a suportat un prejudiciu considerabil, din cauza introducerii noilor reglementări vamale pe segmentul transnistrean al frontierei ucrainene.

În viziunea mea, conflictul transnistrean nu poate avea decât două scenarii: primul „mai rău”, ar fi ca cele două maluri ale Nistrului, în contextul unor negocieri eşuate, să se izoleze complet. Cel de-al doilea scenariu „mai puțin rău”, ar fi ca cele două maluri, prin intermediul unui plan strict stabilit, să instituie și să intensifice colaborarea economică de durată. Sunt convins că acest conflict poate fi soluționat doar cu ajutorul organismelor internaționale, precum UE, OSCE și ONU, și nu în interiorul fostei URSS.

Bibliografie:

1. Aspecte ale conflictului transnistrean/Inst. de Politici Publice. – Ch.: Știința, 2001 (F.E.P. „Tipografia Centrală”), 2001.
2. BOȚAN I., *Reglementarea transnistreană: o soluție europeană*. Chișinău, ed. Adept, 2009.
3. BOT M. *Conflictul din Transnistria* // www.wikipedia.org
4. VORONIN V. *Semnarea Memorandumului Kozak ar fi putut fi o tragedie pentru țară* // www.mediafax.ro

REGIMUL JURIDIC AL LIMBII DE STAT PRIN PRISMA ARTICOLULUI 13 AL CONSTITUȚIEI REPUBLICII MOLDOVA

Stud. Diana GORI, gr. D-145, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Carolina CIUGUREANU-MIHAILUȚĂ

Although serious and objective worldwide's linguists said frequently that the linguistic reality of the Republic of Moldova was always the Romanian, the name "Moldovan" is still prescribed by Article 13 of the current Constitution. Instead of becoming a constant concern for new political leaders, Romanian language status begins to be undermined even by the state.

„Eu nu mă las de limba noastră, de limba noastră cea română”.
Petru Cărare

Cu toate că glotologii serioși și obiectivi din toată lumea, atât cei din Est, precum cei din Vest, au declarat demult că realitatea lingvistică din actuala Republica Moldova a fost dintotdeauna cea românească (făcând abstracție de denumirea ce i s-a dat și i se mai dă din motive de ordin politic), nu încetează însă să se facă încercări (în general, din partea nespecialiștilor) de a acredita ideea că vorbirea locală din RM se distinge la nivel de limbă de vorbirea general românească, specifică întregului spațiu est-roman.

Da, este corect că un specific există, dar nu la nivel de limbă față de altă limbă, ci la nivel de dialect față de alte dialecte ale aceleiași limbi. Dar, cunoaștem, specificul dialectal nu afectează unitatea și integritatea limbii poporului care o vorbește, mai ales când, pe baza tuturor varietăților locale, zonale, regionale ale acestei limbi, s-a constituit o singură limbă de cultură, o limbă literară unică.

Prezentul studiu își propune să reflecte unele ipostaze ale dezbaterilor contradictorii care s-au desfășurat de-a lungul anilor referitor la denumirea glotonimului limbii materne a populației autohtone de pe teritoriul Republicii Moldova, dar mă voi referi și la politicile lingvistice ce au urmat. Cum ele nu încetează și având în vedere actualitatea problemei expuse, vin cu unele raționamente istorico-juridice care, în opinia mea, ar permite cetățenilor să reușească să înțeleagă autenticitatea științifică privind numirea corectă a limbii de stat a Republicii Moldova.

În contextul mișcării de renaștere națională de la sfârșitul anilor '80 din RSSM, la Chișinău, are loc Marea Adunare Națională de la 27 august 1989. Discuțiile cele mai aprinse din Sovietul Suprem au loc pe 31 august, când se votează și cea mai mare parte a legislației privitoare la limba de stat și alfabet. Ulterior, ziua de 31 august este declarată sărbătoare națională în Republica Moldova. [4]

Atunci cetățenii au trăit momentul adevărului Limbii Române, au trăit momentul credinței Limbii Române, au trăit momentul acțiunii Limbii Române. Toate acestea fortificau, în inima cetățenilor, speranța că limba română va deveni „Stăpâna Noastră”, ce înseamnă, în perspectiva eminesciană, înființarea unui mod de a fi, în primul rând, prin limbă. Altfel spus, era vital ca limba română să devină nu numai un mod de comunicare, dar și un spațiu de manifestare a unui mod de a fi .

Toate aceste așteptări au fost confirmate mai târziu și de Declarația de Independență a Republicii Moldova din 27 august 1991, în calitate de act de o importanță istorică inestimabilă, realizat și adoptat de către deputații primului Parlament al Republicii Moldova, fără a fi dirijați de conducătorii de la Moscova, cuprinsul căruia a primit consimțământul a sutelor de mii de participanți la Marea Adunare Națională, întruniți în centrul Chișinăului, care oficial au hotărât că limba maternă a locuitorilor din republică este limba română. [1]

Mai târziu, problema denumirii limbii de stat a fost una dintre cele mai discutabile probleme în timpul cercetării, analizării și adoptării Constituției Republicii Moldova în cadrul ședințelor Parlamentului din vara a anului 1994. Constituția nu a fost votată în unanimitate , însă, prin voturile a 28 de deputați ai fracțiunii blocului Partidului Socialist și ai Mișcării Unitatea-Edinstvo (majoritatea, fiind alolingvi, nu cunoșteau nici cel puțin graiul moldovenesc), și a 56 de voturi ale deputaților fracțiunii Partidului Agrar Democrat (marea majoritatea a membrilor nu dispunea nici de cunoștințele necesare pentru a face o separare clară între noțiunile științifice grai, dialect, limbă literară), s-a decis, din motive politice, ca denumirea limbii de stat să fi e stipulată în articolele 13 și 118 ale Constituției Republicii Moldova din 1994 prin glotonimul limbă moldovenească. [3]

Nu au întârziat să apară o mulțime de contraargumente cu referire la glotonimul respectiv, eroarea respectivă.

A făcut acest lucru, public și cu demnitate, Academia de Științe a Moldovei. Adunarea Generală Anuală a Academiei, din 28 februarie 1996, a confirmat opinia științifică argumentată a specialiștilor filologi din republică și de peste hotare, aprobată prin Hotărârea Prezidiului A.Ș.M. din 9 septembrie 1994, potrivit căreia „denumirea corectă a limbii de stat (oficiale) a Republicii Moldova este Limba Română”. [7]

Cu părere de rău, vocea oamenilor de știință nu a fost auzită. Nici liderii politici nu au fost în măsură să se ridice, nici până acum, la înălțimea așteptărilor pentru promovarea limbii, și anume: denumirea corectă a limbii oficiale și crearea condițiilor de „securitate lingvistică” necesare pentru promovarea liberă a acesteia.

O altă încercare de a modifica (t)eroarea, care ne urmărește și azi, a fost inițiată de președintele Republicii Moldova, Mircea Snegur: prin inițiativa legislativă din 27 aprilie 1995, a propus Parlamentului de a modifica articolele 13 și 118 din Constituție în scopul fixării denumirii corecte a limbii de stat prin glotonimul limba română, însă, din nou, tentativa a fost sortită eșecului.[6]

La 5 decembrie 2013 Curtea Constituțională a stabilit că decizia din Declarația de Independență referitoare la limba română ca limbă de stat a Republicii Moldova are mai multă valoare asupra articolului 13 din Constituție ce stipulează că limba moldovenească ar fi limba de stat. „Decizia este definitivă, nu poate fi supusă nici unei căi de atac, intră în vigoare la data adoptării și se publică în Monitorul Oficial”, a subliniat Președintele Curții Constituționale, Alexandru Tănase.[9]

Deși au trecut, practic, doi ani și schimbarea nu s-a produs, noi, cei care credem în identitatea noastră lingvistică sperăm, în cel mai scurt timp, să avem și dovada scrisă a acestui adevăr.

Problema redenumirii limbii oficiale a statului nostru, transformată artificial într-o problema politică, poate dobândi rapid răspunsul corect, dacă se va ține cont de următoarele:

1. Așa-zisa „limbă moldovenească” nu există din punct de vedere genealogic. Ea reprezintă dialectul dacoromân, ceea ce e caracteristic pentru dacoromână e caracteristic și pentru graiul românesc din Basarabia și Transnistria.
2. Din punct de vedere tipologic, graiul „basarabean” ține de tipul lingvistic romanic în realizarea românească a acestuia și de subtipul dacoromân.
3. Din punct de vedere „areal”, graiul basarabean e cuprins în aria dacoromână și a păstrat, în ciuda rusificării sistematice proprietățile limbii comune și n-a fost atras într-o altă arie sau sub arie lingvistică, el nedespărțindu-se niciodată de limba vorbită în dreapta Prutului.
4. Cei care susțin existența limbii „moldovenești” au confundat criteriul genealogic cu cel „areal” și istoria lingvistică cu istoria politică.
5. Prin impunerea noțiunii de „limbă moldovenească”, s-a urmărit un proces bine dirijat metodologic de deznaționalizare. [5][8]

Deci, în lume, sunt o mulțime de state care au la bază o națiune, adică state naționale a cărei denumire o poartă, de exemplu, Franța, care are la bază națiunea franceză. Însă, sunt cazuri când una și aceeași națiune stă la baza nu numai a unui singur stat și este încadrată nu numai într-un singur stat. De exemplu, nimeni nu pune la îndoială că exista o singură națiune coreeană încadrată în două state și că aceste două state vorbesc aceeași limbă. Același lucru îl putem spune și despre cele două state române: România și Republica Moldova. [3]

Însă, în cazul lor, urmărim doar roadele unei ideologii perfide, care au la baza conceptului „existența a doua națiuni, a două limbi și a două istorii diferite”.

„Din punct de vedere politic, promovarea unei limbi „moldovenești”, deosebite de limba română, cu toate urmările pe care le implică, este, deci, un delict de genocid etnico-cultural, delict nu mai puțin grav decât genocidul rasial, chiar dacă nu implică eliminarea fizică a vorbitorilor, ci numai anularea identității și memoriei lor istorice”. [5]

În concluzie: a susține, prin orice modalitate, o limbă moldovenească, deosebită de limba noastră cea română, este, din perspectiva mea strict lingvistică, ori o greșală stupidă, ori o eroare științifică; însă, din punct de vedere istoric, e o fantasmagorie și o utopie; din punct de vedere politic, e o anulare a identității etnice și culturale a unui popor și, deci, un act de genocid etnico-cultural. Modificarea Articolului 13 din Constituție va servi drept garanție pentru însușirea unei limbi literare (scrise și orale) în formele cerute de normele respective cu toată terminologia științifică, tehnică, culturală, adecvată exigențelor contemporaneității.

Referințe bibliografice:

1. **Declarația de independență a Republicii Moldova** din 27.08.1991 // old.parlament.md/legalfoundation/declaration
2. **Constituția Republicii Moldova**, adoptată la 29.07.1994. // *Monitorul Oficial al Republicii Moldova* nr.1 din 12.08.1994.
3. *Constituția Republicii Moldova: comentariu*. Coord. de proiect: Klaus Sollfrank. Ch.: Arc, 2012 (Tipogr. „Europress”), p. 76-80.
4. *Acte legislative ale RSS Moldovenești cu privire la decretarea limbii moldovenești limbă de stat și revenirea ei la grafia latină*. Ch.: Cartea Moldovenească, 1990, p. 3.
5. COȘERIU E. *Unitatea limbii române – planuri și criterii*. // *Limba română și varietățile ei locale*. București, Editura Academiei Române, 1995, p. 11-19.
6. COȘERIU E. *Limba română, limba română este patria mea*. Studii. Comunicări.

- Documente, Chișinău, 1996, p. 22-34.
7. DUCA Gh. *Nu există loc de târg privind limba română!* // Akademos, nr. 1(16), martie 2010, p. 3-4.
 8. *Declarația Adunării Generale anuale a Academiei de Științe a Moldovei* din 28.02.96. // „Limba Română”, nr. 2 (26), 1996.
 9. *Rezoluția conferinței științifice „Limba română este numele corect al limbii noastre”*. // „Limba română este Patria mea”. Studii. Comunicări. Documente. Chișinău, Casa Limbii Române, 2008, p. 297-298.
 10. MATIS A. *Moldova vorbește românește. Limba română este limba oficială a Republicii Moldova*. // <http://www.gandul.info/>

ADOPTIA COPIILOR, CETĂȚENI AI REPUBLICII MOLDOVA, DE CĂTRE CETĂȚENII STRĂINI

*Stud. Gheorghe BUDU, anul III, Facultatea EGD, ASEM
Cond. șt.: Dr. în drept Maria DEMERJI*

Adopția este o formă specială de protecție, aplicată în interesul superior al copilului, prin care se stabilește filiația între copilul adoptat și adoptator, precum și legăturile de rudenie între copilul adoptat și rudele adoptatorului.

Statul facilitează, prin măsuri economice și prin alte măsuri, formarea familiei și îndeplinirea obligațiilor ce îi revin, de asemenea, ocrotește maternitatea, copiii și tinerii, stimulând dezvoltarea instituțiilor necesare, inclusiv adopția. [1.1] Pe teritoriul Republicii Moldova, adopția copiilor cetățeni ai R.M., de către cetățenii străini, are loc ținându-se cont de legislația R.M., precum și a statelor în care aceștia din urmă își au domiciliul la data depunerii cererii privind încuviințarea adopției. La soluționarea adopției, se va asigura continuitatea educației copiilor, ținându-se cont de proveniența lor etnică, apartenența lor cultural și religioasă, de limbă și de alte particularități importante. [1.2]

Adopția este de 2 tipuri: națională și internațională. În continuare, vom analiza *adopția internațională* și anume adopția în care copilul adoptat are domiciliul în Republica Moldova, iar adoptatorul sau familia adoptatoare își au domiciliul în străinătate. [1.3]

Adopția este permisă numai persoanelor care au capacitate deplină de exercițiu; persoana care a atins vârsta de 25 de ani (este suficient doar unul dintre soți să aibă împlinită vârsta de 25 de ani) și este cu cel puțin 18 ani (*nu mai puțin de 16*) mai în vârstă decât cel pe care doresc să-l adopte, dar nu cu mai mult de 48 de ani.

Nu pot adopta persoanele: decăzute din drepturile părintești; care se eschivează de la exercitarea obligațiilor părintești; care au adoptat anterior copii și sunt decăzuți din exercițiul acestor drepturi; care au prezentat documente sau informații false pentru încuviințarea adopției; care au fost condamnate pentru infracțiuni contra vieții și sănătății persoanei, referitoare la viața sexuală; contra familiei și copiilor; *este interzisă adopția între frați*.

Adopția internațională a unui copil domiciliat pe teritoriul Republicii Moldova poate fi încuviințată în cazul în care: soțul adoptă copilul celuilalt soț; copilul este adoptat, în mod prioritar, de ruda sa de până la gradul IV, inclusiv, cu domiciliul în străinătate; copilul adoptabil nu a fost acceptat de adoptatorul național și suferă de o maladie gravă; copilul este adoptat de cetățeni străini sau de apatrizi cu domiciliul în străinătate, dacă nu a fost acceptat în adopție națională ori în tutelă sau curatelă timp de 2 ani din momentul luării lui în evidență drept copil adoptabil.

Procedura de adopție constă, prin depunerea cererii de adopție la autoritatea centrală (MPSF), numai prin intermediul organizațiilor străine din statul primitor, acreditate și

înregistrate în condițiile „Legii cu privire la regimul juridic al adopției” (art.34 al(1)). La data de 13.02.2015, erau înregistrate 16 organizații acreditate cu atribuții în domeniul adopției internaționale (Italia – 10, SUA – 4, Elveția – 1, Spania – 1). Consiliul Consultativ pentru Adopții Internaționale are un rol important în evaluarea procedurii de selectare a adoptatorului potrivit pentru copilul adoptabil. [2.1, p.437]

Autoritatea teritorială, de la domiciliul adoptatorului, evaluează corespunderea garanțiilor morale și a condițiilor materiale ale adoptatorului necesităților de dezvoltare a copilului, întocmește un raport de evaluare, precum și eliberează atestatul de adoptator. Fără atestatul de adoptator, instanța judecătorească nu va accepta cererea de încuviințare a adopției. [2.2, p.335]

La domiciliul copilului (Curtea de Apel), are loc inițierea unui proces civil cu privire la încuviințarea adopției, în baza cererii depuse de către adoptator direct sau prin intermediul organizațiilor străine acreditate în Republica Moldova și cu ulterioara calitate de petiționar (în procedură specială, în ședință secretă). Cererea de încuviințare a adopției se examinează cu participarea obligatorie a adoptatorului, a reprezentantului autorității teritoriale de la domiciliul copilului, a procurorului, a copilului care a împlinit vârsta de 10 ani și a altor persoane. Hotărârea judecătorească privind încuviințarea adopției internaționale se va pronunța numai în cazul în care autoritatea teritorială, centrală au respectat toate condițiile și instanța de judecată și-a format convingerea că adopția este în interesul superior al copilului. [2.3, p.240]

Deplasarea, din Republica Moldova în statul primitor, a copilului adoptat este posibilă numai după ce hotărârea irevocabilă de încuviințare a adopției, a fost certificată. Persoanele competente, cărora le este cunoscut faptul adopției sunt obligate să păstreze confidențialitatea informațiilor obținute în procesul de adopție, ele poartă răspundere juridică conform legislației în vigoare. *Actualmente*, sunt aproximativ 190 de copii cu statut de copil adoptabil, dintre care: 164 de copii spre adopție națională, iar 26 spre adopție internațională: 17 copii – *cu probleme grave de sănătate*, 4 copii – *cupluri de frați* (dintre care unul are probleme grave de sănătate). Însă, adoptatorii solicită copii de până la 9 ani și cu probleme de sănătate recuperabile, pe când, în sistemul rezidențial, se află 5500 de copii, iar, în serviciile de tip familial, 600 de copii. [3.1]

Concluzii:

- ✓ Adopția în Republica Moldova este un proces lung și anevoios, iar consecințele acestui proces le putem identifica atunci, când analizăm datele statistice cu privire la numărul de copii adoptați în Republica Moldova în ultimii 5 ani, numărul acestor adopții fiind egal cu 99, în comparație cu anul 2007, când timp de 1 an au fost adoptați 95 de copii prin intermediul adopției internaționale;
- ✓ Considerăm că, prin adoptarea Legii nr.283 din 13.12.2012 privind modificarea și completarea unor acte legislative, la art.6, potrivit căruia Consiliul Consultativ pentru adopții are atribuția de „avizare prealabilă a deciziilor autorității centrale privind selectarea adoptatorului potrivit pentru copilul adoptabil în cadrul procedurilor de adopție internațională și examinarea, eliberarea avizelor privind oportunitatea separării fraților prin adopție națională sau internațională”, va contribui la îmbunătățirea interesului superior al copilului.

Propuneri

- Crearea mecanismelor clare și eficiente pentru a asigura implementarea actelor normative în domeniul adopției naționale și internaționale, care să asigure transparența în procesul adopției;
- Armonizarea legislației naționale în domeniul adopției cu legislația Uniunii Europene.

Bibliografie:

1. Acte normative:

- 1.1. Constituția Republicii Moldova din 29.07.1994, publicată la 12.08.1994 în Monitorul Oficial nr. 1, data intrării în vigoare 27.08.1994;
- 1.2. Legea nr.99 privind statutul juridic al adopției din 28.05.2010, publicată la 30.07.2010 în Monitorul Oficial nr. 131-134, data intrării în vigoare 30.01.2011;
- 1.3. Legea nr.283 pentru modificarea și completarea unor acte legislative din 13.12.2012, publicat la 19.04.2013 în Monitorul Oficial nr. 83-90

2. Literatura de specialitate:

- 2.1. ANDREI I., FILIPESCU Ion, FILIPESCU P. *Tratat de dreptul familiei*, Editura CH.Beck 2001;
- 2.2. MĂRGINEANU Gabriel, MĂRGINEANU Lilia, *Dreptul familiei*, Editura Lumina-Lex, 2002;
- 2.3. CHIRTOACĂ Lilia, *Tratat de dreptul familiei*, Editura Bons Offices, Chișinău 2005;

3. Site-ografie:

- 3.1. BULIGA Valentina, raport : <http://mmpsf.gov.md/md/newsst/0/1/4981/>

PROTEJAREA DREPTULUI PACIENTULUI

*Stud. Olga SPÎNU, anul I, gr. D 142, Facilitatea EGD
Cond. șt.: Lect. univ., magistrul în drept Natalia CIOBANU, ASEM*

Sănătatea, aspectele și elementele constitutive ale acesteia. Sănătatea constituie una dintre cele mai prețioase valori umane. Grijă față de sănătatea populației reprezintă un obiectiv, de o importanță primordială, în politica oricărui stat. Pentru asigurarea și protejarea sănătății populației, statul elaborează politici și strategii naționale de sănătate, care au drept scop principal fortificarea continuă a stării de sănătate a populației și asigurarea accesului egal al tuturor cetățenilor unei țări la servicii medicale de calitate [8, 646]. Prima definiție a sănătății, recunoscută la nivel internațional, a fost adoptată, în 1946, de către statele membre ale Organizației Mondiale a Sănătății (OMS), organizație internațională care are rolul de a menține și a coordona situația sănătății populațiilor pe glob și care elaborează și supraveghează implementarea standardelor internaționale privind sănătatea publică și dreptul la sănătate. OMS definește sănătatea drept o „stare de bine, completă din punct de vedere fizic, psihic și social, și nu doar absența bolii sau a infirmității”. Această formulare înseamnă că sănătatea noastră este determinată de un șir de factori, atât individuali (ereditate, stil de viață), cât și economici, sociali și ambientali (legați de starea mediului înconjurător) [8, 647].

Dreptul la sănătate este un drept fundamental al omului, inclus în mai multe documente și tratate internaționale obligatorii pentru țara noastră. Conform acestor documente și tratate, dreptul la sănătate conține dreptul persoanei de a se bucura de cel mai înalt nivel de sănătate fizică și mintală pe care îl poate atinge [1, art. 12]. Legislația națională, ce guvernează ocrotirea sănătății, se fundamentează pe norma din Constituția Republicii Moldova, care în art. 36 prevede: (1) „*Dreptul la ocrotirea sănătății este garantat*”. Acesta este dezideratul ce pune piatra de temelie a întregului spectru ce reglementează domeniul în cauză. Statul își asumă, prin normă constituțională – fără echivoc, direct și necondiționat – responsabilitatea pentru ocrotirea sănătății cetățenilor săi. Norma respectivă este definitorie pentru construcția întregului sistem de asistență medicală, iar spiritul ei urmează a fi reflectat și detaliat în toate actele normative succesive.

Privit sub mai multe laturi, dreptul la ocrotirea sănătății presupune: ameliorarea și fortificarea sănătății populației, asigurarea securității vieții, prevenirea și profilaxia îmbolnăvirilor,

promovarea unui mod de viață sănătos, garantarea accesului la servicii de sănătate și medicamente de calitate, adoptarea măsurilor necesare pentru a asigura scăderea mortalității nou-născuților și a mortalității infantile, dezvoltarea sănătoasă a copilului, îmbunătățirea tuturor aspectelor igienei mediului și a igienei industriale, profilaxia și tratamentul bolilor epidemice, crearea condițiilor care să asigure tuturor persoanelor servicii medicale și ajutor medical în caz de boală etc. [10].

Unele dintre cele mai frecvente încălcări ale drepturilor pacienților țin de:

- confidențialitatea și intimitatea, practic, nu sunt respectate în toate serviciile medicale și se încalcă la toate etapele de prestare a serviciilor. Conform declarațiilor prestatorilor și pacienților, conducerea instituțiilor medico-sanitare nici nu promovează, nici nu aplică vreun control pentru a respecta standardele legate de etică profesională și de respectarea drepturilor pacientului la intimitate și confidențialitate. Protecția legislativă putem să o invocăm prin exemplificarea art.177 „Încălcarea inviolabilității vieții personale” al Codului penal al Republicii Moldova;
- culpa profesională, specificul profesiei medicale invocă riscul crescut al unor rezultate neprevăzute și nedorite ca urmare a unui act medical. Spre deosebire de multe alte profesii, în cazul medicinei, erorile pot avea implicații dintre cele mai grave, culminând cu schilodirea sau moartea pacientului. Referitor la erori, este prezentă clasificarea acestora în: eroarea obiectivă ce se datorează unei imperfecțiuni a științei medicale la un moment dat, erorile subiective ce constau în reprezentarea greșită a realității medicale determinată de slaba pregătire profesională, implicând punerea defectuoasă în practică a tehnicilor și manevrelor de specialitate [9]. Astfel, art. 213 „Încălcarea din neglijență a regulilor și metodelor de acordare a asistenței medicale” și art. 162: „Neacordarea de ajutor bolnavului” ale Codului penal al Republicii Moldova prevăd norme de protecție legislativă în acest sens;
- discriminarea în asistența medicală, prin urmare, calitatea vieții persoanelor care trăiesc cu HIV este afectată semnificativ de fenomenul stigmatizării și discriminării, care are diferite manifestări atât la nivel social, cât și în cadrul instituțiilor medicale [7, p.23]. Printre acestea sunt: izolarea și excluderea socială, cu acutizarea inegalităților deja existente, eșec în prevenirea răspândirii din frica persoanelor de a dezvălui statutul real HIV pozitiv, îngrijire insuficientă ce duce la abandonarea tratamentului și ignorarea prescripțiilor medicale. În vederea protejării drepturilor pacientului, art. 176 al Codului penal al Republicii Moldova prevede răspunderea pentru încălcarea egalității în drepturi a cetățenilor, indiferent de motivul discriminării.

Modalitățile de apărare a drepturilor pacienților pot fi realizate pe cale extrajudiciară și judiciară.

Apărarea pe cale extrajudiciară. Apărarea drepturilor pacientului poate fi efectuată fie prin reclamarea acțiunilor ilegale către conducerea instituțiilor din sistemul de sănătate publică (calea extrajudiciară), fie prin sesizarea unei instanțe de judecată (calea judiciară). Conform art. 15 din Legea nr. 263-XVI/2005 cu privire la drepturile și responsabilitățile pacientului, orice pacient sau reprezentantul său (în cazurile în care pacientul nu își poate exercita pe deplin capacitatea juridică) are dreptul să atace sau să conteste acțiunile celor care au prestat serviciile de sănătate ce au avut ca rezultat „lezarea drepturilor individuale ale pacientului, precum și acțiunile și deciziile autorităților publice și ale persoanelor cu funcție de răspundere ce au condus la lezarea drepturilor lui sociale stabilite de legislație”. Deci, în cazurile în care pacientul se consideră lezat în drepturi sau în situația cauzării unor daune sănătății de către prestatorii de servicii de sănătate, el poate iniția proceduri de remediere și de compensare a daunelor cauzate.

Apărarea pe cale judiciară. Conform Art. 17 al Legii nr. 263-XVI/2005, orice persoană, care consideră că i-au fost lezate drepturile și interesele legitime prevăzute de prezenta lege, este în drept, în vederea protejării lor, să se adreseze în instanța judecătorească competentă. Dacă instituția de judecată acceptă cererea, procesul se va desfășura conform procedurii civile.

În concluzie, suntem convinși că asigurarea drepturilor omului în sistemul serviciilor de sănătate, a respectării demnității pacientului și sporirea rolului participativ al persoanelor la adoptarea deciziilor de sănătate trebuie să devină cu adevărat prioritară. Încălcarea drepturilor omului poate duce la o sănătate precară sau poate rezulta dintr-o sănătate precară.

Referințe bibliografice:

1. Convenția internațională cu privire la drepturile economice, sociale și culturale (adoptată de Adunarea Generală a Organizației Națiunilor Unite la 16 decembrie 1966). Sursa: http://www.onuinfo.ro/documente_fundamentale/instrumente_in-ernationale/
2. Constituția Republicii Moldova, adoptată de Parlamentul Republicii Moldova la 29.07.1994, în vigoare din 27 august 1994 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 1, 1994;
3. Codul penal al Republicii Moldova, adoptat prin Legea Republicii Moldova nr. 985-XV din 18.04.2002 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2002, nr. 128-129/1012.
4. Codul contravențional al Republicii Moldova nr.218-XVI din 24.10.2008// Monitorul Oficial nr. 3-6 din 16.01.2009;
5. Legea Republicii Moldova privind ocrotirea sănătății nr.411-XII din 28 martie 1995// Monitorul Oficial nr. 34 din 22.06.1995;
6. Legea Republicii Moldova cu privire la drepturile și responsabilitățile pacientului nr. 263 din 27.10.2005// Monitorul Oficial nr. 176-181 din 30.12.2005;
7. GRAMMA R., BOBEICĂ R. *Aplicarea drepturilor omului în sănătatea publică. Drepturile consumatorilor de droguri injectabile și ale persoanelor care trăiesc cu HIV: Ghid pentru lucrătorii medicali /* Inst. pentru Drepturile Omului. – Chișinău: Tipogr. Centrală, 2010;
8. ZAHARIA V., HRIPTIEVSCHI N., GUZUN I., GUȚU Z., CHIRUȚA S., COJOCARU V., DARII L., GONCEAR L. , BERBEC-ROSTAȘ M., ROȘCA N., VIDAICU M., ROTARU V., TACU D. *Îndrumar juridic elementar pentru cetățeni*, Chișinău: Cartier, 2011;
9. <http://alianța.md/despre> Apărarea Drepturilor Pacienților în judecătoriile din Republica Moldova;
10. http://crjm.org/wp-content/uploads/2015/02/raport_cpdom_2015.pdf// Centrul pentru Drepturile Omului din Moldova – Respectarea drepturilor omului în Republica Moldova în anul 2014.

COSTUL CRIMINALITĂȚII

Stud. Irina DEADIC, stud. Carolina SUBBOTA anul II, Facultatea EGD, ASEM
Cond. șt.: Lect. sup., magistrul în drept Djulieta VASILOI, ASEM

Acest articol este consacrat analizei conceptului de „cost al criminalității”, impactul omului asupra acestui cost, precum și importanța determinării acestui cost. Se va demonstra actualitatea acestei probleme, precum și anumite aspecte ce țin de determinarea prețului criminalității.

Cuvinte-cheie: criminalitate, rata criminalității, costul criminalității, omul și legea penală.

După Aristotel, omul se manifestă în calitate sa ca ființă diferită, conform esenței sale ca ființă socială și are sociabilitate înăscută. Deci, pe lângă multitudinea de relații, la care participă omul, există relații om și lege. Cu timpul, relațiile sociale au cunoscut și partea negativă, care constă în faptul că sunt încălcate drepturile omului. Despre tematica legăturii omului cu legea penală se vorbește încă de la apariția reacțiilor adverse ale societății. Legea penală este instrumentul în mâinile omului, pe care acesta îl folosește în scopul apărării și protejării valorilor fundamentale ale societății împotriva faptelor periculoase. Deci, de aici, se naște ideea influențării comportamentului uman asupra societății și, în special, asupra întregii legislații penale. Trebuie să pornim de la ideea că omul este subiectul principal, care dă naștere raporturilor sociale și tot el este cel care creează legislația pentru a face ordine în societate între semenii săi. Dar există și paradoxul că tot omul încalcă aceste reguli și este vina a multor fapte care prejudiciază valorile sociale. Omul poate fi privit ca o simplă ființă cu rațiune, însă, cu adevărat, el are influență nu doar asupra societății, ci și asupra politicii acesteia. De aici, putem deduce că omul are o influență directă asupra politicii penale.

Un aspect al politicii constă și în costul criminalității, un factor care se află în legătură directă cu individul.

Conform dicționarului de criminologie, costul criminalității include: prejudiciile materiale cauzate de crime, cheltuielile de realizare a activității anticrimă, urmările materiale ale crimelor, cheltuielile de înlăturare a efectelor criminale. În același timp, în viziunea unor autori ruși, precum M.M. Babaev și V.E. Kvașis, costul infracțiunii este analog cu consecințele sociale ale acestora, precum prejudiciul real cauzat de infracțiuni exprimat prin schimbările directe și indirecte din societate.

Înainte de a calcula pierderile economice cauzate de crime, trebuie, mai întâi să stabilim dimensiunile reale ale crimelor în Republica Moldova.

Astfel, conform datelor Ministerului Afacerilor Interne, în anul 2013, pe teritoriul republicii, au fost înregistrate 38,2 mii de infracțiuni, ceea ce constituie o creștere de 4,2%, comparativ cu anul 2012. Rata infracționalității constituie 107 infracțiuni înregistrate la 10 mii de locuitori, iar în 2014, au fost înregistrate circa 41 800 (117 la 10 000 locuitori) de infracțiuni, ceea ce constituie o creștere cu 9,5%, față de anul 2013.

Astfel, mari cheltuieli sunt generate de întreținerea organelor de drept. Conform raportului privind executarea bugetului MAI, pentru anul 2014, cheltuielile totale efectuate de către această instituție au constituit 2 012 529,2 lei din bugetul de stat.

Pagube materiale se reflectă și în costurile asociate cu întreținerea penitenciarelor și deținuților. În anul 2013, în penitenciarele din Moldova, au existat 5363 de deținuți. Totodată, cheltuielile alocate din bugetul de stat pentru penitenciare s-au ridicat la 337,2 mil. lei. Astfel, calculele arată că statul cheltuiește lunar circa 5240 pe cap de deținut sau recalculat – 10 euro pe zi. În același timp, pentru anul 2014, au fost cheltuiți 7,65 euro pe zi pe cap de deținut.

Deci, mai sus, am menționat și costurile morale ale criminalității. Astfel, acestea includ alte cheltuieli decât cele pecuniare.

Asemenea daune, de regulă, suportă victimele infracțiunilor de viol, jaf armat, luarea de ostatici, furt ș.a., care se soldează cu șocuri traumatice grave. În aceste situații, victima suportă depresii, se dezvoltă starea de descurajare, iar studiile internaționale arată că „frica de criminalitate” poate degrada semnificativ calitatea vieții cetățenilor și reprezintă, prin urmare, o problemă de ordin criminal și social-politic.

Totuși, deși în viziunea unor criminologi cu autoritate în materie, precum Luneev, Babaev, Kvașis, trebuie elaborată o metodologie de determinare a costului criminalității, această problemă nu și-a găsit o dezvoltare teoretică corespunzătoare. Acest fapt este consecința a doi factori:

1. Un grad ridicat de complexitate de creare a unei metodologii corespunzătoare de stabilire a costului infracțiunilor;

2. Lipsa unei înțelegeri clare, care, totuși, este avantajul cunoașterii acestui cost și la ce poate el ajuta.

Se știe că, într-o situație când resursele economice de luptă împotriva infracțiunilor sunt limitate, cea mai optimă variantă de soluționare a acestei probleme rămâne, totuși, găsirea unui model optim de politică penală.

Astfel, datele referitoare la costul crimelor ar putea ajuta la stabilirea unei concepții clare asupra faptelor, precum: *„câți bani, cât efort trebuie depus pentru a preveni cât mai eficace infracțiunile astfel, încât economisind bani și efort, să înlăturăm cât mai eficient infracțiunile și rezultatul lor”*.

În plus, datele despre costul crimei pot fi folosite și la contabilizarea bugetelor instituțiilor statului care luptă cu acest fenomen.

Pornind de la cele relatate, constatăm că omul și legea penală se află într-o strânsă legătură, el fiind singurul răspunzător de costul criminalității, care este un aspect foarte delicat și care necesită o studiere mai profundă.

Bibliografie:

1. IVAN Gheorghe. – *„Individualizarea pedepsei”*, București, Editura C.H. Beck, 2007.
2. SCRIPCARU Gh., ASTĂRĂSTOAE V. – *„Criminologie clinică”*, Iași, Editura Polirom, 2003.
3. КВАШИС В.Е. *Цена преступности как криминологическая проблема* // Уголовное право. – 2008.
4. АФАНАСЬЕВА О.Р. *Сравнительная характеристика социальных последствий преступности и последствий преступления* // Российское право в Интернете. 2012. №1.
5. ШИХАНЦОВ Г.Г. *Криминология*. Год издания 2001.
6. BEJAN Octavian *„Dictionar de criminologie”*, Chișinău, 2009.
7. FLORIAN Gheorghe *„Psihologia juridica (suport de curs)”*, București, 2007.
8. БАБАЕВ М.М., КВАШИС В.Е. *Цена преступности: проблемы теории и практики* // Российский криминологический взгляд. 2009.
9. IVAN Gheorghe. – *„Individualizarea pedepsei”*, București, Editura C.H. Beck, 2007
10. SCRIPCARU Gh., ASTĂRĂSTOAE V. – *„Criminologie clinică”*, Iași, Editura Polirom, 2003.
11. <http://www.mai.gov.md/ro/content/bugetul-mai>
12. <http://www.mf.gov.md/files/files/Acte%20Legislative%20si%20Normative/CBTM/2013-2015/Anexa%2018%20Penitenciare.pdf>

IMPACTUL CRIMINALITĂȚII ECONOMICE

***Stud. Nicoleta GUȚU, stud. Nicolae CIOBANU, anul II, Facultatea EGD , ASEM
Cond. șt.: Lect. sup., magistrul în drept Djulieta VASILOI***

În orice economie, scopul principal al unui sistem fiscal este de a constitui o sursă stabilă și solidă de venituri publice. Pe de altă parte, un sistem fiscal trebuie să aibă ca obiective susținerea dezvoltării economice a țării și sprijinirea categoriilor sociale defavorizate.

Dezvoltarea normală a unei economii moderne este, însă, permanent amenințată de cantitatea și calitatea actelor și faptelor ilicite și criminale, care sunt comise, iar instituțiile publice sunt acelea care au răspunderea asigurării ordinii competiționale pe piața bunurilor și serviciilor, să asigure transparența capitalurilor și a muncii, să asigure eficiența și eficacitatea justiției pentru apărarea drepturilor și rezolvarea conflictelor.

Criminalitatea în domeniul financiar a cunoscut o explozie fără precedent. Starea actuală o putem caracteriza ca prag al mării criminalități, întrucât prin infracțiunile de evaziune fiscală, bancruta frauduloasă și la regimul contabilității se "legitimează" produsul crimei, infracțiuni economice grave care, atunci când devine o preocupare constantă a unor agenți economici, grupuri de interese sau persoane, afectează grav climatul de ordine economică.

Criminalitatea financiară, este un element al dezorganizării sociale, constituind cel mai periculos dușman al societății noastre.

Criminalitatea economico-financiară formează o mare parte din „numărul ocult” al crimelor nesemnificate sau insuficient semnificate. Aceste crime cauzează instituțiilor economice și sociale, precum și populației, prejudicii mult mai mari decât cele indicate de numărul cazurilor finalizate pozitiv și care, de regulă, provoacă reacții în lanț.

Cel puțin în cazul infracțiunilor la regimul fiscal, cetățenii și chiar instituții ale statului abordează o atitudine de spectatori dezinteresați atunci când iau cunoștință despre fapte ilicite care afectează bugetul de stat, datorită faptului că nu se simt prejudiciați, lucru total fals.

Pentru a avea o imagine cât de cât reală privind dimensiunile criminalității în acest domeniu, exemplificăm faptul că, în Franța, conform unui studiu recent, cheltuielile globale pentru protejarea finanțelor publice și prevenirea infracțiunilor economico-financiare se ridică anual la 1 miliard de euro, în timp ce prejudiciul provocat prin asemenea fapte a fost estimat la circa 6 miliarde de euro.

O artă în materie de escrocherie și delapidare, fenomen care a dobândit contur prin îmbogățirea cu noi tehnici, metode ce obstrucționează dezvoltarea businessului național, atacul raider, prin esența sa, este o varietate a criminalității economice, al cărui pericol este greu de sesizat din cauza unor mecanisme care estompează și maschează existența acestuia sau care, dimpotrivă îi creează o alură de legitimitate. Atacul raider este, la drept vorbind, o infracțiune care se manifestă în clandestinitate, cu un potențial distructiv impozant, având capacitatea de a prejudicia valorile economiei de piață, iar, în consecință, s-ar diminua încrederea cetățenilor în statul de drept, capabil să mențină ordinea socială și economică.

Ce este un atac raider? Expresia de „atac raider” provine din cuvântul englezesc „raid”, care înseamnă un atac brusc sau o invazie. În cazul Republicii Moldova, această expresie desemnează practica de a efectua preluări ostile ale acțiunilor unor companii, în principal bănci, prin diverse scheme frauduloase. Rușii au așa termeni ca „рейдер”, „рейдерская атака”, „рейдерский захват”, „рейдерство”, toate având sensul general de **„preluare forțată, prin mijloace ilegale, a controlului unei companii, a unei proprietăți”**. Cât despre șansele de supraviețuire în limba română a acestui „raider”, să ne amintim de **„rachetă”** (din rus. „рәкет”) – cu sensul de șantaj, estorcare, banditism, activități ale anilor '90 din Republica Moldova. Termenul de „rachet” a ajuns să fie asociat în mentalul colectiv din România cu cei veniți din Republica Moldova sau din alte țări ale fostei URSS, exportatori ai „rachetului” post-sovietic.

Pentru înlăturarea atât a atacurilor raider, cât și a criminalității economice, trebuie îndeplinite măsuri care ar trebuie introduse în proiecte de legi eficiente antiraider, și anume: eliminarea și înlăturarea tuturor lacunelor din legislație, organizarea seminarelor, trainingurilor, care ar familiariza populația cu pericolul crimelor economice, eliminarea funcționarilor publici corupți, îmbunătățirea sistemului de justiție.

Toate acestea trebuie îndeplinite, deoarece pericolul acestui fel de criminalitate este evident și este unul grav. Ca exemplu iau câteva cazuri, de care ne ciocnim zilnic:

1. Peroanele bugetare nu beneficiază de un salariu real;

2. Pensiile bătrânilor nu corespund necesităților fiind mizere;
3. Indemnizațiile pentru primul copil nu încurajează nicidecum tinerele familii, precum nici indemnizațiile pentru mulți copii, astfel natalitatea fiind în descreștere;
4. Nivelul migrațiilor crește considerabil din cauza că oamenii nu au un salariu corespunzător;
5. Pentru întreaga societate, care, involuntar, se supune acestui sistem bolnav fiind neajutorată și în defavoare din cauza jocurilor murdare duse de cei ce știu să manevreze bugetul statului ș.a.

În concluzie, pot spune doar că lupta contra criminalității economice ar trebui să facă parte din principalele sfidări care trebuie abordate de către toate statele în care ea este prezentă, iar ea e prezentă pretutindeni.

Bibliografie:

1. Monografii, lucrări didactice:

LOBANOV N. – *Avantaje și constrângeri ale tranzacțiilor off-shore*. În revista Economica, nr. 3, 2011, pag. 70-72.

MOLDOVEANU N. *Criminalitatea economico-financiară*, Ed. Global Print, Buc. 1999, p. 13.
Zonele libere și paradisurile fiscale, Gh. Caraiani, pag. 11-12, Lumina Lex, 1999.

2. Acte normative:

Legea RM nr.550-XIII din 21.07.95 cu privire la instituțiile financiare.

3. Sitografie:

http://cj.md/uploads/CPRM_Parte_Speciala.pdf

http://www.transparency.org/content/download/27596/415632/file/Labelle_barometer_statement_6_dec_07.pdf

<http://www.unodc.org/unodc/en/corruption/index.html>

<http://www.transparency.org/>

MEDIUL DE COMUNICARE ȘI NEGOCIERE ÎN LUME

*Stud. Vadim BUCLIȘ, anul I, A-141, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Svetlana BÎRSAN*

A successful negotiation requires the two parties to come together and hammer out an agreement that is acceptable to both. Ethical standards and reliability in an effective negotiator promote a trusting environment for negotiations. Both sides in a negotiation must trust that the other party will follow through on promises and agreements.

Creșterea importanței afacerilor internaționale este reflectată de sutele de firme multi-naționale existente în majoritatea țărilor. Aceste firme sunt în căutarea unor specialiști care posedă capacitatea și abilitatea de a orchestra combinarea productivă a indivizilor culturali distincți și de a funcționa eficient în diferite culturi. Comunicarea nu mai reprezintă doar un simplu proces, mai ales în mediul internațional al afacerilor, unde aceasta este cu mult mai complexă decât ne-am putea imagina. Înțelegerea unor elemente, ca rasă, naționalism, istorie, teritoriu, religie, limbă și al altor caracteristici culturale este necesară pentru o comunicare corectă și eficientă în mediile internaționale.

Totuși, revenind la conceptul de comunicare și negociere, trebuie menționat că acesta cuprinde un set de condiții specifice, precum: condiții politice, economice, culturale, spațiale și temporale. Considerând toate aceste condiții specifice, desigur că apar inevitabil și anumite premise ale comunicării eficiente: claritate; acuratețe; empatie; sinceritate; contact vizual.

Totodată, pentru o mai bună înțelegere a specificului comunicărilor și negocierilor, pe plan internațional, vom analiza câteva state de pe continente diferite și cu culturi distincte în baza a trei caracteristici:

- ✚ Specificul național;
- ✚ Particularitățile mediului de afaceri din țara respectivă;
- ✚ Principiile negocierilor în țara prezentată.

Statele Unite ale Americii

Americanii sunt creativi, inventivi, ambițioși, dinamici, justițiar universali, suspicioși în ceea ce privește autoritatea; banii sunt pe primul loc și, de asemenea, ei sunt niște consumatori perfecți. Mediul de afaceri este influențat de mediul economic, și nu de cel politic, având un caracter descentralizat, total capitalist. Guvernul este supervisorul creșterii economice. SUA sunt considerate *Grâнарul Lumii*, posedând independență energetică și agroalimentară.

Atunci când comunică cu un american, trebuie să ții cont de următoarele nuanțe:

1. Fiți direcți – timpul pentru ei înseamnă bani;
2. Fiți neformal;
3. Apelați la sarcasm și glume;
4. Nu pierdeți firul discuției – vă pot întrerupe frecvent.

Germania

Nemții au un înalt simț al rigorii, preciziei și clarității, apreciind sinceritatea și corectitudinea. Fiind mândri de istoria și națiunea lor, educația și cultura au o importanță enormă. În sfera afacerilor, prioritate deține economia, acordându-se o importanță deosebită exporturilor. Concurența comercială este reglementată din punct de vedere legislativ. Forța de muncă este înalt calificată, iar rata șomajului este scăzută.

Când negociem cu oameni de afaceri de origine germană, ar fi bine să urmărim câteva sfaturi:

1. Fiți cât se poate de punctual;
2. Ținuta trebuie să fie formală;
3. Toți discută, dar numai șeful ia decizia;
4. Atitudinea va fi strict profesională;
5. Glumele nu vor fi indicate în niciun caz.

Japonia

Japonezii respectă istoria, tradițiile și familia, iar orice interlocutor se distinge prin capacitatea și puterea de a nu contrazice. Sunt prietenoși, fideli, serioși, foarte competenți și cu conștiința lucrului bine făcut. În mediul de afaceri japonez, este necesară parcurgerea obligatorie a tuturor treptelor ierarhice. Fiecare relație de parteneriat în afaceri este abordată cu modestie și seriozitate. Orice punct de vedere exprimat se acceptă și nu este contrazis.

Atunci când negociem cu un japonez, succesul este garantat de următoarele principii:

1. Trebuie să fiți sociabil și să vă expuneți punctul de vedere;
2. Nu refuzați invitațiile în oraș, căci jigniți gazda;
3. Niciodată nu așteptați să vi se spună NU în mod direct;
4. Trebuie să cunoașteți modalitatea corespunzătoare de a vă saluta.

Susținerea unei interpretări exhaustive a caracteristicilor culturale este inacceptabilă, întrucât este imposibilă tratarea sau discutarea fiecărei variabile posibile. La fel de nerezonabil ar fi să ne așteptăm ca indivizii implicați în afacerile internaționale să cunoască foarte multe despre fiecare tip de cultură cu care s-ar confrunta. O abordare mai practică și

rezonabilă este aceea de a aborda unele dintre elementele comune care ar putea afecta comunicarea într-un mediu internațional. Înțelegerea acestor elemente va asigura o eficiență sporită a comunicării cu persoanele provenind din alte țări sau culturi. Aceste elemente comune includ evoluția culturală, limba, religia, percepția asupra timpului, comportamentul uman și stilul de comunicare.

Bibliografie:

1. http://www.nonformalii.ro/uploads/resurse/fisiere/Comunicare_interculturala.pdf
2. <http://ebooks.unibuc.ro/psihologie/rascanu/6-2.htm>
3. <https://prezi.com/j8g3xrevslzd/mediul-de-comunicare-si-negociere-in-lume/>

INGREDIENTELE NLP-ULUI ÎN BUCĂTĂRIA JURNALISTULUI

*Stud. Nicoleta SERGENTU, anul I, MPI-141, diplomă gr. II, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Svetlana BÎRSAN*

NLP represents the modeling of tricks used by successful people in order to make them known all over the world, this way facilitating a great impact. In the journalist's kitchen, NLP has the role to enter the subconscious of the interviewed person and have a good influence through a correct positioning.

Într-o lume, în care, practic, fiecare își dorește să devină celebru și să aibă succes, foarte des, apar diverse metode care vin în ajutorul acestor oameni cu scopul de a-i învăța să manipuleze. Totuși, cât de benefice sunt unele dintre metode? Ori poate bățul nu mai are două capete și ce transmit celui de alături, nu se mai întoarce conform legii bumerangului?

În opinia mea, o metodă eficientă, care ar ajuta oamenii să-și atragă succesul, este NLP-ul. De fapt, ce este NLP-ul?

NLP-ul este studiul rezultatelor, un model de comunicare și de personalitate, care explorează modul în care gândurile, acțiunile și sentimentele noastre interacționează pentru crearea experienței.

Programarea se referă la strategii, la imaginile pe care ni le formăm asupra lumii și la modul în care le folosim pentru a obține rezultate. *Neuro* se referă la sistemul nostru nervos, la modul cum ne folosim cele cinci simțuri și efectele create. *Lingvistica* vizează cuvinte, expresii faciale, atitudine, gesturi, obiceiuri și comportamente – modul cum le folosim pentru a ne exprima, a interacționa cu ceilalți și a obține ceea ce ne propunem. Astfel, Programarea Neuro-Lingvistică descrie conexiunea dintre minte (*neuro*), limbaj (*lingvistica*) și modul cum interacțiunea dintre ele ne afectează corpul, comportamentul (*programarea*) și rezultatele.

În bucătăria jurnalistului, prezența NLP-ului e mai mult decât importantă și asta pentru că interacțiunea continuă dintre oameni trebuie să se bazeze pe tehnici eficiente, care ar sta la baza formării unui contact puternic dintre jurnalist și interviuat. Dacă ar fi să specificăm un fel de „mâncare” din bucătăria jurnalistului, unde tehnicile NLP sunt mai mult decât necesare, atunci, cu siguranță, este vorba de interviu, care durează de la 10-15 secunde până la ore întregi și aceasta pentru că orice interacționare, unde are loc schimbul de întrebări-răspunsuri, reprezintă un interviu.

Până la utilizarea NLP-ului, jurnalistul parcurge trei etape importante de pregătire a interviului:

1. **Alegem interviuatul/ subiectul abordat;**
2. **Ne informăm; răscolim toate sursele posibile și imposibile de a afla cât mai multe despre interviuat;**

3. Invităm persoana la interviu.

După ce am stabilit ora și locul întreprinderii, urmează pregătirea pentru crearea unui raport eficient cu invitatul. Ce facem pentru aceasta?

- 1. Introducem interviuul** într-o discuție de 5 minute cu întrebări închise pentru a înțelege starea lui și atitudinea.
- 2. Urmează poziționarea lui față de interlocutor.** După ce am apreciat starea lui de spirit, încercăm să-l ajustăm în raport cu noi. Îi urmărim tonalitatea, respirația și încercăm să o reproducem. De asemenea, e bine să evidențiați, din ce spune persoana, idei care vă plac și să-i spuneți despre asta, să fiți de acord cu el – acest lucru va înclina semnificativ balanța în favoarea dvs. Un aspect extrem de important este repetarea ultimelor cuvinte, pentru a-i demonstra interesul dvs. față de munca și valorile acestuia.

NOTA BENE! Nu lăudați excesiv, veți pierde din credibilitate.

Scopul dvs. este de a deveni în fața interviuului cel mai bun prieten, frate, soră etc.

- 3. Influențarea interviuului.** Dacă ați utilizat eficient primele două tehnici, atunci, la capitolul influențare, puteți fi liniștiți. Odată ce ați reușit să-l faceți pe interviu să aibă încredere în dvs., i-ați arătat că sunteți prieten, acesta o să vă spună multe din tainele sale, fără să-și dea bine seama. Important e să păstrați, în continuare, poziționarea creată și credibilitatea.

În concluzie, ținem să menționăm că NLP-ul nu se învață, se învață tehnicile de a trezi resursele care hibernează demult. NLP-ul suntem noi, iar în situațiile de stres, putem observa cel mai bine asta. Tocmai de aceea, cheia succesului este simplă. Interacționați cât mai des, în așa mod, în care să fiți impuși să treziți resursele din voi, formați-vă deprinderi și experiențe, care să evolueze și ele la rândul lor. Nu stați pe loc, în caz contrar, hibernarea NLP-ului vostru va fi la nesfârșit.

Bibliografie:

1. БЕНДЛЕР Ричард. *Используйте свой мозг для изменений*. Iuventa, 1998.
2. ORLEBAR Jeremy. *Manual practic de televiziune*. Polirom, 2009.

ЭКОНОМИКА СЧАСТЬЯ

Stud. Dmitrii DURNOPEAN, anul I, gr. BA-148, diplomă gr. I, ASEM
Cond. șt.: Lect. sup. Natalia BELOUS

Понятие экономики счастья становится всё более популярным среди экономистов по всему миру, но для большинства специалистов в нашей стране этот термин до сих пор остаётся неизвестным. Счастье – это внутреннее состояние человека, характеризующееся максимальной удовлетворенностью своего бытия. Счастье прежде всего собирательное понятие. Его можно почувствовать, достигнув совокупного удовлетворения своим благосостоянием, здоровьем, свободой в стране и прочими важными факторами. В экономике принято под счастьем понимать субъективное самоощущение удовлетворенностью жизнью по одной простой причине: уровень удовлетворения у всех людей разный и нельзя подгибать всех под одну планку. Для кого-то счастье – иметь личный самолет, для других счастье заключается в свободе слова, для кого-то – в доступе к питьевой воде. Экономисты осознают эту нестыковку и учитывают это в процессе определения уровня удовлетворения жизнью.

В последние десятилетия не утихают споры насчет того, верно ли считать ВВП зеркалом государства. Критики ВВП оперируют тем, что он искажает реальную

действительность. Например, если взять человека с двумя машинами и человека без машины, в среднем у них будет по одной машине. Роберт Кеннеди сказал: «ВВП измеряет все, кроме того, ради чего стоит жить». Производство оружия, химикатов, безусловно, повышает ВВП, но разумно ли говорить, что оно повышает благосостояние нации?

Американские психологи Эд Динер и Мартин Зелигман считают, что основной целью политиков должно быть повышение благосостояния граждан, а измерять успехи в этой области надо по трем показателям: по ВВП, уровню образования и здравоохранения в стране и по такому субъективному показателю, как уровень удовлетворенности жизнью. Как подчеркивают эти специалисты, с 1945 года американский ВВП на душу населения утроился, но социологические опросы показывают, что «уровень счастья» населения остался примерно прежним, скорее даже немного упал. Так же обстоит дело в других странах западного мира.

Многие приходят к выводу, что ВВП необходима более «полезная» альтернатива. Первой страной, отказавшейся от увеличения ВВП как от курса развития страны, было королевство Бутан. Король Бутана предложил заменить Валовой Внутренний Продукт на Валовое Национальное Счастье в 1972 году. «Счастье народа важнее процентов валового внутреннего продукта». Смысл этого понятия для Бутана состоит в развитии такой экономики, которая соответствовала бы уникальной бутанской культуре, основанной на буддийских духовных ценностях. Практически «Валовое национальное счастье» реализуется через пятилетнее планирование развития экономики, при котором прогресс осуществляется медленными шагами, стараясь поддерживать и не разрушать традиционные ценности – семью, культуру, природу, буддийскую религию.

Вопросом максимизации счастья занимается *Экономика счастья* – сравнительно молодое направление экономической теории.

Экономика счастья – это количественное и теоретическое изучение счастья, благополучия, качества жизни, удовлетворения жизнью. Оно является комбинацией экономики с такими сферами жизни, как психология и социология. Экономика счастья пытается найти ответы на такие вопросы, как «Зависит ли счастье от дохода?», «Зависит ли счастье от макроэкономической политики государства?», «Как связано счастье с ВВП на душу населения?» и другие.

Как уже было сказано, счастье – субъективное понятие. Очень сложно сравнить счастье двух людей. Особенно сложно сравнивать счастье людей разных культур. Для сбора данных обычно проводятся опросы, касающиеся удовлетворенности жизни людей. Бывают как простые опросы, где необходимо ответить по шкале от 1 до 10, насколько человек счастлив, так и сложные, такие как *day reconstruction method* и *experience sampling method*. Первый является наиболее оптимальным и дешевым. Он основан на том, что в конце дня необходимо оценивать события, произошедшие в течение прошедшего дня. *Experience sampling method* заключается в том, что респондентам выдается электронный прибор, на котором ежеминутно отмечается эмоция, которую испытывал человек. Минусом этого метода является его дороговизна.

Экономика счастья показывает зависимость уровня удовлетворенности жизнью от различных факторов. К примеру, возраст, семейное положение, внешняя привлекательность, тип экономики страны, образование, из самых главных экономических переменных — макроэкономическая стабильность и личный статус человека на рынке труда. Безработные гораздо менее счастливы, чем люди, у которых есть работа, и это связано не только с падением дохода.

Но самый главный вопрос в этой науке – как счастье зависит от дохода. Богатые люди более счастливы, чем бедные, или нет? Кажется очевидным, что богатые люди более счастливы. Но американский ученый Ричард Истерлин попытался опровергнуть

это утверждение. Его исследования показали, что, несмотря на то, что в США после Второй мировой войны уровень дохода существенно вырос, уровень счастья вырос недостаточно. Его гипотеза состояла в том, что счастье зависит от относительного дохода, а не абсолютного. Это явление называется «парадокс Истерлина». Ярким примером, иллюстрирующим парадокс Истерлина, является Япония. После Второй мировой войны японская экономика пережила стремительное развитие: в период 1950-1970 гг. ВВП на душу населения в стране вырос более чем в семь раз, Япония в течение нескольких десятилетий стала одной из самых богатых стран в мире. Тем не менее, японцы не стали более удовлетворёнными своей жизнью: исследования показали, что процент людей, которые дали положительные ответы об их удовлетворённости жизнью, заметно снизился в период 1950-1970 гг. Они стали богаче, но не счастливее. Впоследствии данная теория была подвергнута критике. Было доказано, что она не действует в мировом масштабе, а работает только внутри страны.

На самом же деле, зависимость счастья от дохода чаще всего линейна. Политика государства, направленная на максимизацию ВВП, в среднем приведет к увеличению личного субъективного счастья. Но политикам необходимо учитывать, что возможны отклонения от тренда, вызванные несвободой, доступом к общественным благам, уровнем коррупции, уровнем образования, макроэкономической нестабильностью.

Согласно данным World Happiness report (24 апреля 2015) Республика Молдова находится на 52 месте, опережая другие постсоветские страны. Несмотря на небольшой рост по сравнению с результатами исследования 2013 года (53 место), нам есть куда двигаться, т.к. все страны, на которые направлен наш политический вектор, отделились от нас на недостижимое на данный момент расстояние. Ситуацию может изменить грамотное и мудрое использование экономики счастья, которая позволяет определить, что делает население более счастливым. С помощью уже названных методов определения счастья политики могут понять, куда необходимо инвестировать деньги, чтобы повысить совокупный уровень счастья. К примеру, что сделает людей более счастливыми – повышение зарплаты или же инвестирование этой дополнительной денежной массы в общественные блага?

COMUNICAREA CORPORATIVĂ EFICIENTĂ – UN FACTOR IMPORTANT ÎN DEZVOLTAREA AFACERII

*Stud. Silvia TACU, anul I, A-141, diplomă gr. I, ASEM
Cond. șt.: Lect. sup. Natalia BELOUS*

O comunicare corporativă eficientă presupune transmiterea de mesaje, într-un mod cât mai corect, deoarece trebuie să fim înțeleși de către interlocutor sau ne ajută să înțelegem cu ușurință interlocutorul, ne face să ne orientăm mai rapid într-o anumită situație, să rezolvăm diferite probleme majore pe care le întâlnim zi de zi. La prima vedere, pare a fi simplu să comunicăm, însă, este evident faptul că majoritatea sau chiar toate problemele cu cei din jur sunt într-o strânsă interdependență cu deficiențele de comunicare și, în același timp, pot menționa aici și interpretarea greșită a mesajelor.

Comunicarea corporativă reprezintă funcția managementului care oferă cadrul pentru coordonarea efectivă a comunicării interne și externe, cu scopul general de a stabili și menține relații favorabile cu grupurile de oameni implicați în existența și funcționarea organizației.

Comunicarea internă organizațională reprezintă comunicarea și interacțiunile dintre angajații sau membrii unei organizații. Ca o comunicare corporativă să fie eficientă, trebuie să fie respectate principalele elemente componente ale ei, ele fiind următoarele:

- promovarea corporativă;
- comunicarea cu angajații;
- relațiile cu investitorii;
- relația cu autoritățile;
- managementul relației cu mass-media;
- comunicarea în situații de criză.

Din aceste considerente, putem face doar o singură concluzie că, anume, comunicarea nu are barierele ei, ea este necesară oriunde vom fi noi, deoarece doar prin intermediul ei putem obține tot ce ne dorim, important este să nu uităm că mesajul formulat trebuie să fie receptiv.

Este bine cunoscut faptul că orice comunicare este însoțită și de diferite acțiuni întreprinse de emițător și receptor. În cadrul fiecărei companii, există un oarecare proces de comunicare care trebuie să evolueze pe zi ce trece, întrucât comunicarea corporativă eficientă este un factor important în dezvoltarea afacerii. Un rol important în dezvoltarea afacerii îl are și poziția angajatului în firmă, deoarece, pe lângă profesionalismul de care trebuie să dea dovadă, el trebuie să aibă oricând dispoziția necesară să discute cu cei din jurul lui și să nu mimeze munca.

Și, deci, acțiunile necesare pentru a face ca procesul de comunicare să funcționeze eficient sunt: circulația informației între manageri și subordonați; implementarea unui sistem de comunicație viabil; instruirea forței de muncă pentru a folosi corespunzător sistemul de comunicație și crearea unui sistem de recompensare pentru a încuraja folosirea comunicării. Dacă vor fi respectate toate aceste acțiuni, se va putea spune că compania dată evoluează pe zi ce trece tot mai mult și mai mult.

Comunicarea corporativă este instrumentul utilizat în cadrul conducerii corporative. La rândul ei, conducerea corporativă se referă la un ansamblu de norme și reguli prin intermediul cărora companiile sunt conduse și controlate. Ceea ce ține de obiectivele conducerii corporative le putem evidenția pe următoarele:

- asigurarea disciplinei financiare, prin auditul intern și extern al firmei;
- comunicarea eficientă și permanentă cu angajații firmei;
- eficiență decizională;
- informarea permanentă a publicului, prin comunicarea externă, cu privire la obiectivele și produsele firmei;
- asumarea responsabilității firmei față de comunitate și mediu.

Acest tip de comunicare trebuie să transmită aceeași personalitate și identitate a brandului, indiferent dacă mediile sunt administrate de manager, un angajat sau de secretară.

Comunicarea corporativă internă este foarte importantă pentru fiecare companie, deoarece ea constituie pilonul succesului, această comunicare, dacă este dezvoltată și înțeleasă, poate oferi tuturor angajaților, indiferent de poziția lor ierarhică, diferite lucruri importante, cum ar fi: informații importante în legătură cu postul pe care îl ocupă; informații referitoare la organizația în care își desfășoară activitatea; informații despre mediul extern al organizației; poate contribui la motivarea angajaților; poate consolida încrederea; poate conduce la crearea unei identități comune; poate mări implicarea personală; oferă indivizilor un mod de a-și exprima sentimentele, de a împărtăși speranțele și ambițiile; reprezintă un mijloc pentru a celebra și a rememora realizările. **În mod firesc, relațiile se dezvoltă în urma comunicării, iar funcționarea și procesul de supraviețuire a organizațiilor se bazează pe relațiile eficiente între indivizi și grupuri, această relație mai putând fi numită și „comunicare corporativă”.**

Din ce în ce mai multe cercetări au demonstrat că o comunicare corporativă trebuie să fie și eficientă, trebuie să aibă loc între membrii companiei, deoarece de ei depinde prezentul și viitorul afacerii. În continuare, voi încerca să demonstrez, prin intermediul diferitelor constatări, cât de esențială este comunicarea într-o companie:

- Angajații care nu se implică în realizarea obiectivelor organizației pot provoca pierderi de peste 60 de miliarde de dolari anual, prin intermediul defectelor de calitate, costurilor de refacere și reparare, absentismului de la locul de muncă și reducerea productivității, conform lui Alvie Smith, fost director de comunicare corporativă la General Motors;
- Cele 200 „cele mai admirate companii” cheltuiesc pe comunicarea cu angajații de trei ori mai mult decât cele 200 „cel mai puțin admirate companii”;
- Organizațiile cu angajați implicați și dedicați erau cu 50% mai productive decât acele organizații în care angajații nu se implicau. În plus, capacitatea de asimilare și memorare a angajaților era cu 44% mai mare în organizațiile cu angajați implicați și dedicați (2011 Tokyo);
- O comunicare eficientă cu angajații consolidează identificarea angajaților cu organizațiile lor, contribuind la performanța financiară și succes;
- O îmbunătățire importantă a eficacității comunicării organizaționale a dus la o creștere a valorii de piață cu 29.5% (2012 SUA).

Din cele relatate mai sus, putem trage doar o singură concluzie că o comunicare corporativă poate fi pe deplin eficientă numai în cazul când angajaților nu le este indiferentă soarta companiei, dar, în același timp, este foarte important de reținut că un angajat devine interesat în dezvoltarea afacerii, doar atunci când este motivat să facă ceva mai mult. Cea mai importantă concluzie în urma studierii constatărilor de mai sus constă în faptul că comunicarea corporativă eficientă contribuie la creșterea satisfacției angajaților la locul de muncă, a moralului acestora, a productivității, a încrederii, crește calitatea și profiturile etc. O greșală sau, mai bine spus, o cauză a falimentului multor companii din Republica Moldova și nu numai este indiferența personalului din cadrul acesteia, care, cu timpul, duce la un dezechilibru al comunicării. Este bine știut de toți că, odată apărut, acest dezechilibru duce la un dezechilibru și mai mare. Rareori, angajații unei organizații înțeleg rolul crucial pe care îl are comunicarea în rezolvarea problemelor complexe și adaptarea la schimbările bruște dintr-o piață globală haotică, dacă ei se vor lăsa influențați de acest tip de comunicare, cred că numărul celor mai bune companii va crește vizibil.

COMUNICAREA DE SUCCES ÎN 140 DE CARACTERE

*Stud. Mihai SOCHIRĂ, anul II, MKL-131, diplomă gr. II, ASEM
Cond. șt.: Lect. sup. Natalia BELOUS*

Rețelele de socializare ocupă un rol semnificativ în viețile noastre. Conform unui articol scris de The Social Times, utilizatorul petrece zilnic 1.72 ore pe rețelele de socializare, ce reprezintă 28% din timpul petrecut online. Cu toții știm care sunt rețelele de socializare, cu toții putem enumera unele dintre ele, mai rar noi vom putea da o definiție clară ce ar cuprinde toată gama de oportunități pe care acestea le oferă și, din această cauză, numărul de cazuri de utilizare a lor este infinit. Facebook.com este cea mai populară rețea de socializare. Lunar, 1,39 miliarde de oameni au ocazia să comunice, să împartă informația, fotografiile, video, mesaje etc.

O altă rețea de socializare populară la nivel global este twitter.com, o platformă de microblogging mult mai simplă decât gigantul facebook. Fondatorii twitter s-au folosit de ascensiunea gadgeturilor mobile conectate la Internet și au popularizat twitter.com datorită faptului că oamenii au oportunitatea să-și exprime gândurile în mai puțin de 140 de caractere, astfel, evitând consumul prețioșilor Mbts de Internet și asigurând o interacțiune momentană cu lumea înconjurătoare. În prezent, numărul total de utilizatori activi ai twitterului este

de 645,750,000. Pentru a face o comparație, referendumul din 2014 în R.M. a înregistrat mai puțin de 3 mln. – făceam diferența. Succesul acestei platforme este indubitabil.

Pentru ca această informație să fie actuală, trebuie să ne referim la Republica Moldova și la potențialul ei. Țara noastră este cunoscută și branduită la nivel global, ca țara în care, pentru prima oară, în lume a avut loc Revoluția prin Twitter. O imagine care i-a fost atribuită pe nedrept, dat fiind faptul că, în anul 2009, comunitatea moldovenilor de pe această rețea de socializare a fost de aproximativ de 1000 de persoane. Un număr prea mic pentru a putea organiza o astfel de manifestare cu un astfel de impact. În continuare, nu mă voi axa pe evenimentele din 7 aprilie 2009, care, indubitabil, au fost consecința mobilizării tinerilor pe platformele Internetului, ci am să mă axez pe twitter și pe utilizatorii acestei rețele de socializare.

Twitter a fost creat în 2006; deja, după scurt timp a fost disponibil întregii lumi. Compania twitter nu oferă informații despre creatorii acestei rețele sociale. Se știe însă că are o legătură externă cu rețeaua [facebook](http://facebook.com). (sursa ro.wikipedia.org)

Twitter, în R. Moldova, nu este o rețea de socializare care poate fi considerată populară. În cadrul conferinței Rockit Moldova, care se axa pe social media, a fost numit un număr de 2000 de utilizatori activi, în comparație cu România, unde, la fel, nu este popular, dar are 17 mii de utilizatori activi.

Radu Lisita, blogger în domeniul social media, explică nepopularitatea acestei rețele prin trei motive: Twitter a întârziat cu schimbările, utilizatorii nu l-au înțeles și că nu a fost suficient de mediatizat.

<http://radu.lisita.md/2014/04/23/de-ce-twitter-nu-e-popular-r-moldova/>

Tot în același articol, Radu scrie: „**Twitter rămâne rețeaua de socializare care-mi place cel mai mult din cauză că urmăresc și interacționez cu o comunitate de persoane (mai mult din afară) care generează conținut foarte relevant pentru interesele mele, iar dacă cineva afirmă că Twitter s-a epuizat de tot pentru R. Moldova atunci eu îi spun că mai există șanse ca această rețea de socializare să renască**”.

Într-adevăr, twitter.com este o platformă confortabilă pentru microblogging și pentru urmărirea celor mai importante evenimente atât la nivel regional, cât și global. Întrebarea la care voi încerca să găsesc, în continuare, un răspuns este: Cui și cum îi poate servi această rețea de socializare? Orice persoană își poate crea un account și să înceapă să se familiarizeze cu instrumentul dat. Comunicarea pe twitter poate avea loc atât între doi utilizatori, cât și între milioane de oameni din colțuri diferite ale globului pământesc.

Din punct de vedere al antreprenoriatului, twitter.com oferă foarte multe posibilități și mă voi strădui să le descriu pe cele mai importante. Fiind esențial, **brandingul** stă la baza succesului multor companii. Putem să nu ne folosim de serviciilor lor la moment, dar noi deja știm cu ce se ocupă o anumită companie, să îi știm logo-ul și istoria, și când va trebui să alegem un produs, îl alegem pe cel cunoscut nouă. Fiind o platformă de microblogging, ea oferă posibilitatea ca noi să ne informăm audiența despre ceea ce și cum noi facem pentru a-i informa și a-i cucerii. Pentru că este gratis, și pentru că la baza creării sale stau ani de experiență internațională, platforma data reprezintă un instrument de **marketing** care poate ajuta persoana juridică din toate punctele de vedere ale mixului de marketing.

Un element foarte important pentru companiile internaționale este **conexiunea cu clienții**. Această nevoie, care stă la baza antreprenoriatului, poate fi ușor satisfăcută prin multiplele ustensile digitale adiționale care sunt programate de către alte companii sau persoane, bazându-se pe informația postată de către un anumit segment din audiență. Odată ce avem asigurată conexiunea cu clienții, noi putem să mergem la următoarea etapă și să stabilim un dialog. Cei mai valoroși clienți sunt cei care **oferă feedback**, fie că-i bun, fie că-i negativ, orice persoană poate scrie despre noi utilizând hashtag-ul (o combinație de litere, de obicei, personalizată cu simbolul # în față) companiei noastre. Antreprenorul trebuie să

îmbrățișeze această posibilitate și să o încurajeze. La fel, prin online, putem răspunde public la cele mai frecvent puse întrebări.

În momentul în care noi deja avem un dialog, iar clienții noștri sunt încurajați să discute public cu și despre noi, ei vor fi acei care ne vor transmite mai departe **noutățile** și informația noastră (numai cu minima condiție, ca ea să fie relevantă pentru dânsii). În așa mod, informația despre noi, ajunge la un număr mai mare de oameni, fiind transmisă de clienții noștri activi online. Pentru a-i motiva, dar și pentru a le mări numărul putem da gratis diferite vouchere sau cadouri pentru oamenii apropiați brandului nostru. De obicei, acest lucru se face pentru retweet (transmiterea mai departe a mesajului companiei noastre) sau pentru favourite (evidențierea mesajului și adăugarea în „selecte”.

O întrebare foarte importantă este cum să atragem oamenii pe această rețea de socializare. Sugestia mea ar fi să începem să lucrăm cu oamenii care deja sunt înregistrați. Este normal ca ei să-și dorească un număr mai mare de utilizatori calitativi și ei vor depune un anumit efort pentru a-i aduce. Trebuie să reacționăm la postările oamenilor pentru a-i convinge că ei (cei care au fost atrași) sunt auziți. Din acest moment, noi îi putem atrage pe acești oameni pe twitter.com numai pentru ca să vadă ce oferă mai nou compania noastră, sau despre ce vorbește interesant profilul nostru online.

Pentru companiile care lucrează la nivel internațional, acest lucru poate fi diferit, ei având la dispoziție un număr complet diferit de oameni online, dar, în același timp, având o comunitate deja stabilită, cu propriile valori, obiceiuri care trebuie studiate și înțelese.

Foarte multe lucruri care țin de Internet sunt cool și inovative. Nu este obligatoriu să fim primii. Dacă nu reușim primii, avem de la cine și pe seama cui să învățăm, iar dacă noi suntem pionierii – avem posibilitatea să educăm audiența cum dorim și să oferim o experiență unică pentru a ne asocia cu timpul petrecut online, fie că acest timp e util, vesel, au învățat ceva, sau au avut de contribuit la ceva mai mare – audiența ne va ține minte.

PLICUL – ELEMENT ESENȚIAL AL COMUNICĂRII SCRISE

*Stud. Ionela MĂȚĂBLÂNDĂ, anul I, A-141, diplomă gr. II, ASEM
Cond. șt.: Lect. sup. Natalia BELOUS*

*Motto: „O istorie de dragoste ideală poate fi trăită
doar prin corespondență”*

Viața noastră este constituită din cuvinte, gesturi, semne, modurile date de comunicare reprezentând acel element esențial, fără de care existența noastră nu ar fi atât de interesantă și armonioasă. Comunicarea este cheia înțelegerii, a înțelepciunii și a armoniei. Termenul „comunicare” provine de la latină, de la „communis”, ceea ce înseamnă a face ceva împreună. De altfel, comunicarea reprezintă schimbul de informații dintre două sau mai multe persoane, sau dintr-un grup sau mai multe grupuri. Termenul de comunicare are mai multe sensuri, unele dintre ele fiind explicate în DEX: înștiințare, știre, veste, relație, legătură, precum și un mesaj transmis cu un anumit sens. Prin comunicare, ne exprimăm sentimentele, gândurile, ideile și putem rosti cele mai frumoase cuvinte, dăruind celor din jur bucurie, dragoste, înțelegere, fiindcă, până la urmă, cuvintele sunt prescură pentru suflet și, dacă vom ști cum să le folosim, atunci cuvintele, ca și iubirea, vor dăruia emoții. De asemenea, comunicarea constă dintr-un proces de transmitere a informațiilor, ideilor de la un individ la altul și de la un grup social la altul.

Comunicarea are următoarele caracteristici de bază:

–prezența a cel puțin două persoane (emițătorul și receptorul);

- capacitatea partenerilor de a emite și recepta semnale într-un anumit timp;
- existența unui canal de transmitere a mesajului.

Omul comunică prin gesturi, prin cuvinte și, desigur, prin mesajele scrise. Însă, nu putem vorbi despre o comunicare scrisă, fără existența elementului esențial ce asigură transmiterea mesajelor – despre plic.

V-ați întrebat, vreodată, de unde provine cuvântul plic și care este esența lui? Noțiunea de plic provine din limba engleză de la verbul „to convert”, ceea ce înseamnă a converti sau a înveli. Și pornind de la aceasta, concluzionăm că și primul plic a fost inventat, anume, în Anglia, în 1820, de către Brewer. Acestea au fost folosite pe larg în activitatea regală pentru a informa regele sau regina despre invazii sau alte noutăți venite din țările vecine. Primul plic arăta ca o rolă de hârtie cu sigiliu, acum folosindu-se ca element original de décor. În 1840, a fost lansat și plicul similar celui pe care îl folosim actualmente.

Plicul este un obiect confecționat prin plierea unei coli de hârtie sau de plastic, utilizat pentru împachetarea sau depozitarea actelor și documentelor sau a obiectelor de dimensiuni mici și pentru distribuirea corespondenței.

Plicul prezintă o serie de avantaje, unele dintre ele fiind următoarele:

- ✓ Asigură protecția scrisorilor, actelor și altor informații;
- ✓ Economisesc timpul emițătorului și receptorului;
- ✓ Asigură intimitate și confidențialitate;
- ✓ Poate conține o cantitate mare de informații;
- ✓ Asigură eficientizarea timpului;
- ✓ Permite o comunicare deschisă prin expunerea gândurilor proprii;
- ✓ Provoacă interes cititorului, cu privire la informația din plic;
- ✓ Asigură ca noutatea sau informația va ajunge la destinatar.

Observăm că plicul ne oferă o serie de avantaje, el fiind un element esențial al societății la diferite etape ale vieții. Indiferent de faptul dezvoltării tehnicii moderne, plicul continuă să fie componentul de bază al corespondenței, precum și a comunicării, deoarece comunicarea prin plic este mai eficientă și mai sigură. Plicul, care inițial a fost conceput pentru simpla protecție a scrisorii sau însemnării, mulțumită artei designerilor de publicitate și îndemnării producătorilor, a devenit în ziua noastră o metodă de comunicare. Plicul e acea modalitate de a proteja corespondența pe traseul său dintre expeditor și destinatar, dar și de a-i asigura intimitatea și confidențialitatea. Plicul trece printr-o multitudine de transformări până în ziua de astăzi, când ajunge să ia o varietate de forme, adaptate nevoilor specifice diverselor trimiteri poștale. Majoritatea dintre noi avem de-a face cu plicuri în fiecare zi. Plicul pe care îl folosiți, în activitatea dumneavoastră, de zi cu zi, este la fel de important ca și informația pe are o adăpostește. Deci, comunicarea prin plic este cea mai eficientă și mai sigură metodă de păstrare a informației. Plicul a jucat un rol important încă din cele mai vechi timpuri. Cu ajutorul lui, s-a efectuat diverse corespondențe care a avut o însemnătate importantă în viața de zi cu zi. Plicul este comoara care și astăzi contribuie la o dezvoltare și joacă rolul important în cadrul corespondenței. Este esențial pentru fiecare întreprindere, care are de încheiat contracte, acte și de realizat un schimb de bani sau o altă informație, la care nu este timp pentru o întrevedere. Și, în general, comunicarea, prin intermediul plicului, înseamnă talentul de a percepe că suntem la fel, că putem comunica, ne putem înțelege și până la urmă suntem oameni care avem de nevoie de o comunicare liberă și eficientă.

COMUNICAREA DIN PERSPECTIVĂ INTERCULTURALĂ

*Stud. Alina MANCAȘ, an. I, gr. MKL-141, diplomă gr. II, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Maria MANCAȘ, ASEM*

Comunicarea face posibilă interculturalitatea.

Întâlnirea dintre persoane sau grupuri care au culturi diferite ridică problema *comunicării interculturale*. Termenul de **comunicare interculturală** a fost folosit prima dată de Edward Hall (1959), în lucrarea „Silent Language”, unde abordează aspecte legate de importanța comportamentului nonverbal în comunicare, definind comunicarea nonverbală ca pe un schimb care nu implică cuvinte.

Comunicarea interculturală, după Michael Hinner, este „abilitatea de a comunica verbal și nonverbal cu indivizi din alte culturi, astfel, încât toți indivizii participanți la comunicare să codifice și să decodifice mesajele comunicate și să evite, în măsura posibilităților, interpretările și evaluările eronate”. [2, p.82]

Din perspectiva integrării europene și euroatlantice, instituțiile trebuie să-și propună ca scop asigurarea coerenței existențiale și a identității individului în condiții de eficiență socială și interculturală. *Educația interculturală* prin *comunicare* presupune, pe de-o parte, asigurarea unei comunicări autentice *cu sine* și a lua cunoștință cu propria identitate culturală, iar pe de altă parte, comunicarea *cu un alter*, individ sau grup, care permite construcția activă a identității de cetățean al Europei și al lumii. Eficiența comunicării, în perspectivă interculturală, implică diminuarea incertitudinii și a anxietății legate de alteritate și construcția unei noi scheme perspective a celuilalt, ce se cere experimentată în sala de studii. Principiul *priorității receptorului* este, poate, *principiul călăuzitor* al comunicării interculturale. *Receptorul* este creator de sensuri în comunicare, uneori cu totul altele decât cele scontate de emițător. De aceea, a decodifica sistemul de referință și sistemul de valori al receptorului este o obligație pe care *emițătorul* trebuie să-și o asume în procesul comunicării interculturale.

Comunicarea nu se încheie odată cu preluarea sau receptarea informației. Orice informație exercită o influență efectivă asupra opiniilor, ideilor sau comportamentelor celor ce o receptează, determinând un anumit efect al comunicării. Printre principalele categorii de **bariere** întâlnite în comunicare, se pot observa: *diferențele de percepție* (modul în care privim lumea sub aspect cultural, fiind influențat, în mare măsură, de experiențele noastre anterioare, precum și de limba în care gândim), *lipsa de interes* (pentru mesajul transmis, problemele celuilalt), *emoțiile incontroabile* (emotivitatea negativă e asemenea unui conflict deschis, iar lipsa de emotivitate induce plictiseală, dezinteres), *conflictul de personalitate* („cel mai deștept cedează”), *paradigma culturală* (de exemplu, vocabularul a doi matematicieni în limbi diferite). Ca urmare, se constată *absența unei competențe lingvistice de fidelitate, a limbajului comun*, generează *efecte inverse comunicării, toleranței și cooperării*.

În comunicarea interculturală, e necesar **să evităm stereotipurile**, deoarece acestea exprimă niște *credințe fixate în imagini simplificatoare, șablonizate, durabile, preconceptuate care nu se bazează pe observarea directă, proaspătă a realității, ci pe moduri de gândire apriorice, rutinizate, adeseori arbitrare, fără legătură cu indivizii sau grupurile sociale evaluate*.

Cu referire la **stereotipurile de grup**, reținem: în țările europene și-n America de Nord, sunt importante *culoarea pielii, forma și mărimea nasului și a buzelor*, în țările *fundamentaliste* (extremiste) este esențială *religia*. **Stereotipurile de gen** (mai ales referitoare la femei) sunt negative: **femeia tipică** este supusă, emotivă, înclinată spre manifestări isterice, vorbărească, lipsită de dotare nativă pentru matematică și științele exacte; însă **bărbatul** este mai puțin sensibil, macho, brutal, încăpățânat, învingător, cu o dorință sexuală insațiabilă. Mass-media, literatura, filmul, arta, în general, propagă și întrețin aceste stereotipuri. **Stereotipurile de clasă socială** sunt diferite de la o clasă la alta: „*lumea de rând*” este văzută

ca fiind: distantă, snoabă, infatuată, condescendentă, falsă; **clasa de mijloc** are ca principale caracteristici stereotipe: ambiția și munca grea, iar **săracii** sunt considerați: murdari, lipsiți de ambiție, nemotivați pentru muncă, needucați, primitivi. **Stereotipurile legate de umor:** ardelenii sunt molcomi, oltenii – șmecheri, scoțienii – zgârciți, nemții – reci și tehnici, englezii – flegmatici, evreii – mercantili etc.

Prejudicata constă într-un set de idei și credințe, care lezează grupuri sau indivizi, aparținând unor grupuri pe baza unor trăsături reale sau imaginare. De regulă, ele sunt negative. Prejudicata se referă la idei, sentimente, intenții, niciodată la acțiuni sau comportamente.

Apariția prejudecăților este favorizată de: izolarea grupurilor și a persoanelor, de stările de conflict sau concurență, minoritățile etnice, religioase, naționale ale căror comportamente sunt insuficient cunoscute și interpretate eronat de către ceilalți membri ai comunității.

Originea prejudecăților vizează: excesul de autoritate, tendința spre categorizare irațională, concretizată în formularea de stereotipuri, devalorizarea celor considerați a aparține unui popor inferior. Acestea, la rândul lor, generează **motive foarte variate pentru care apar prejudecățile**: nevoia de a te simți superior prin devalorizarea altora; teama de membrii altor grupuri în competiția pentru un loc de muncă; frustrarea generată de deținerea unui statut social modest, care, pe termen lung, conduce la ostilitate; educația insuficientă, care nu permite decât o înțelegere simplistă și stereotipă a realității; tendința spre conformare în raport cu credințele și atitudinile dominante etc.

Cum să reducem ignoranța reciprocă și să diminuăm anxietatea? Un lucru e cert: „La Roma, poartă-te ca romanii. „De asemenea, să respectăm **proximitatea** (de exemplu, japonezii ar fi speriați de cât de apropiați comunică israelienii); să respectăm și **timpul** (românii acceptă 15 minute întârziere, americanii tolerează 5 minute, iar mexicanii – 30 de minute); să respectăm **gesturile** (de exemplu, latinii folosesc mai multe gesturi când comunică decât scandinavii, de aceea, scandinavii sunt văzuți ca plictisitori de către latini); **contactul vizual** (europenii consideră că asiaticii au tot timpul ceva de ascuns pentru că nu mențin contactul vizual în timpul comunicării); **vocea** (arabii au tendința de a ridica vocea atunci când vor să accentueze ceva, acest lucru fiind interpretat de mai multe culturi ca o formă de agresivitate).

În acest context, **imperativele unei conduite interculturale** vizează: 1 – disponibilitatea spre a cunoaște; 2 – aptitudinea de a percepe ceea ce este străin într-o manieră reliefatoare, flexibilă; 3 – trăirea situațiilor ambivalente fără teamă, ca premisă pentru acceptarea diferitului; 4 – dominarea și înfrângerea fricii față de celălalt; 5 – capacitatea de a pune în discuție și a reformula propriile norme, căci sistemul referențial socio-cultural ne determină comportamentul, iar prin recunoașterea relativității acestui sistem individul devine capabil să-l îmbunătățească și astfel să se adapteze mai ușor; 6 – atitudinea favorabilă de a experimenta moduri existențiale, de gândire și de raportare diferite; 7 – aptitudinea de a asuma conflicte, ca a treia și cea mai pozitivă variantă de conduită în cazul divergențelor, celelalte două fiind refuzul realității și transformarea divergenței în ostilitate, căci conflictele trebuie asumate cu calm și negociate într-o abordare de tip „*eu câștig – tu câștigi*”; 8 – capacitatea de a dobândi identități mai largi (de european, de cetățean al lumii), dezvoltând o loialitate de tip nou, în care să se integreze identitățile națională, regională, profesională, socială. Așadar, să încurajăm **atitudinea interculturală** și atunci se va deschide calea spre **dialog** și **comunicare între grupurile culturale**, cu consecințe benefice asupra înțelegerii dintre ele.

Bibliografie:

1. LAȘCU, Laura. *Comunicarea interculturală*. [online]. [accesat 30 aprilie 2015]. Disponibil: http://www.academia.edu/8767488/Comunicarea_interculturala.
2. PLUGARU, Liviu, PAVALACHE, M. *Educație interculturală* [online]. [accesat 27 aprilie 2015]. Disponibil: http://www.oportunitatiegale.ro/pdf_files/Educatie%20Interculturala.pdf.

ЕВРОПЕЙСКИЕ СТАНДАРТЫ В ЭКОНОМИКЕ

*Студенты Виолетта СКВОРЦОВА, Максим РОТАРЬ, 1 курс ВАА, МЭА
Научн. рук.: Проф. унив. Ольга СОРОЧАН, МЭА*

Европейский Союз, состоящий уже из 28 государств, представляет собой крупнейшее в мире экономическое и политическое интеграционное объединение. За период своего функционирования ЕС достиг значительных успехов: свободное перемещение товаров, услуг, капитала и рабочей силы между странами-участниками; установление единых стандартов; гармонизация экономической политики; введение единой денежной единицы (в настоящее время в еврозону входят 17 государств).

Европейский Союз выступает одним из мировых лидеров. Экономика ЕС, по данным 2014 г., занимает 1 место в мире по номинальному значению ВВП и 2 место по ВВП, по ППС, выступает крупнейшим экспортёром и вторым по величине импортёром.

Основополагающими принципами и ориентирами Европейского союза являются требования, зафиксированные в Маастрихтском (1992 г.) и Копенгагенском (1993 г.) соглашениях. Маастрихтские стандарты гораздо строже и жёстче Копенгагенских условий, но их выполнение максимально приближает к экономической политике ЕС. Маастрихтский Договор предполагает соблюдение следующих стандартов:

- Дефицит госбюджета меньше 3% ВВП. Правда, этот уровень превышают многие страны ЕС (в 2013 г. среди них: Бельгия, Италия, Нидерланды, Словакия, Великобритания, Греция, Франция, Хорватия, Словения, Португалия, Кипр, Испания, Ирландия). В Молдове дефицит госбюджета – в рамках допустимого, 1,8% ВВП (в 2014 г.), однако из-за сложного финансово-экономического положения республики прогнозируется его существенный рост.
- Государственный долг меньше 60% ВВП. Этому стандарту соответствует лишь часть стран ЕС (в 2014 г. – Болгария, Чехия, Дания, Эстония, Латвия, Литва, Люксембург, Польша, Румыния, Словакия, Финляндия, Швеция). Более высокий госдолг имеют Бельгия, Германия, Ирландия, Греция, Испания, Франция, Хорватия, Италия, Кипр, Венгрия, Мальта, Нидерланды, Австрия, Португалия, Словения, Великобритания.
- Уровень инфляции, не превышающий более чем на 1,5% средний показатель для трёх стран с наиболее низкими темпами инфляции.
- Величина долгосрочной ставки не превышает более чем на 2% среднее значение соответствующих ставок в трёх странах ЕС с максимальной стабильностью цен.
- Национальная валюта не должна быть девальвирована в течение последних двух лет и должна оставаться в пределах колебаний курсов на уровне 2,25%, предусмотренных валютной системой. В 2014-2015 гг. Молдова явно не соответствует данному стандарту, амплитуда колебаний лея относительно евро слишком велика.
- Наличие независимого национального банка. Однако «Banca Națională» Молдовы в своей деятельности демонстрирует «карманность», неэффективность и некомпетентность, что позволило состояться «финансовой афере века» – циничному разграблению банков и выводу из республики валюты (в млрд. измерении).

Копенгагенские критерии для вступления в ЕС включают такие составляющие, как

1. наличие в стране действующей рыночной экономики, что предполагает достижение равновесия между спросом и предложением на основе свободной игры рыночных сил; либерализацию цен и торговли, отсутствие существенных

препятствий для входа на рынок и выхода с него, наличие адекватной правовой базы, исполнение законов и контрактов, достижение макроэкономической стабильности, достаточную развитость финансового сектора для инвестирования производства.

2. способность национальной экономики справиться с конкурентным давлением и действием рыночных сил в рамках Европейского Союза, для чего необходимы стабильный и предсказуемый инвестиционный климат, достаточное количество человеческих и материальных ресурсов (в том числе, инфраструктура, образование и исследования), активное содействие государства росту национальной конкурентоспособности (через законодательство, торговую политику, меры по защите конкуренции, поддержку малых и средних предприятий и повышению их доли в структуре экономики).

В реальной практике далеко не все государства – члены ЕС постоянно соблюдают стандарты, ими же установленные. Среди многих стран отмечаются и отклонения, и нарушения предусмотренных норм. Поэтому и относительно Республики Молдова, ***экономические «евростандарты» надо рассматривать не как самоцель, а как систему координат для динамичного и безопасного развития общества.***

Для наведения институционального порядка, достижения макроэкономической и финансовой стабильности в Молдове необходимо безотлагательное осуществление ряда глубоких реформ. В противном случае, опасные процессы, сложившиеся в республике (системная коррупция, монополизация экономики, низкая конкурентоспособность, девальвация национальной валюты, растущая бедность, масштабная миграция) блокируют безопасное и поступательное развитие нашего общества, увеличивают отставание от европейских норм – стандартов.

Facultatea „RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE”

ECONOMIA IMAGINAȚIEI CREATIVE – O TEORIE A VIITORULUI ȘI A PREZENTULUI

Stud. Felicia CHEIBAȘ, EMREI-145, ASEM

Stud. Alina ZESTREA, EMREI-134, ASEM

Cond. șt.: Prof. univ., dr. hab. m. c. al AȘM Dumitru MOLDOVANU, ASEM

În ultimul timp, cercetătorii sunt preocupați de ideea existenței unei legături directe între calitatea gândurilor, așteptările, rugăciunile oamenilor și economie. Acest lucru este demonstrat și de către profesorul Dumitru Moldovan, în cartea sa „Economia Imaginației Creative”.

Pentru a pătrunde mai ușor în esența teoriei imaginației creative, autorul ne propune să ne întoarcem la originile științei economice – la fizica teoretică. Isaac Newton, fiind considerat părintele mecanicii clasice, susținea că Universul este alcătuit din materie, care poate să se divizeze în particule foarte mici, solide și indivizibile. De asemenea, el a afirmat că Universul este previzibil, iar tot ce se întâmplă în jurul nostru nu este întâmplător. Lumea obiectelor materiale este supusă acțiunii principiului determinismului (nimic nu există și nu se produce fără o cauză reală).

Prin analogia cu mecanica newtoniană, a apărut și știința economică. Părinții acesteia F. Quesnay și A. Smith, au elaborat un sistem de cunoștințe potrivit căruia viața economică constituie o parte inseparabilă a Ordinii Naturale a lucrurilor și se desfășoară în strictă conformitate cu anumite legi, veșnice și neschimbătoare, ca și legile fizicii lui Newton.

În pofida descoperirilor extraordinare ale lui Newton, cel care a deschis primul ușa către lumea particulelor elementare a fost savantul german Max Planck. Acesta l-a contrazis pe Newton și și-a susținut ideea că Universul este, de fapt, constituit din energie. Mai târziu, alți savanți au ajuns la concluzia că totul este energie. Energia este materialul primar de bază din care se construiește tot ce există, toate elementele, sistemele materiale, inclusiv gândurile și sentimentele noastre. Ce sunt cuantele? Cuantele sunt niște particule subatomice extrem de mici, care împreună constituie temelia întregului Univers. Acestea pot lua orice formă pe care noi ne-o dorim. De ce? Pentru că aceste cuante au un stăpân, și acesta este conștiința umană!

În opinia profesorului D. Moldovan, toate fenomenele economice se desfășoară la două nivele: lumea materială și lumea cuantică. Partea materială se referă la totalitatea lucrurilor tangibile, pe care oamenii sunt în stare să le vadă, să le simtă și să le folosească în scopuri economice. Cu toate că lumea cuantică este aparent greu de cercetat, savanții continuă să demonstreze că tot ce se petrece la nivelul material are o legătură directă cu lumea particulelor subatomice.

La fel, este esențial de menționat că apariția fizicii cuantice a dus la o apropiere a Științei cu Religia. În prezent, cercetătorul contemporan începe să recunoască existența divină, în special, datorită faptului că cele mai multe cunoștințe despre lumea invizibilă sunt depozitate anume în cărțile sfinte, cum ar fi Biblia sau Scripturile Hinduiste. În plus, însăși știința a recunoscut că rugăciunea, imaginația și dorința rostită cu credință, constituie o forță fizică reală. Există cazuri reale, cum ar fi cel al gurului indian Sai Baba, care producea din aer inele, cercei și medalioane din aur. Care era secretul său? Prin forța conștiinței sale el materializa tot

ceea ce-și dorea. Acesta dispunea de o forță a gândului capabilă să acționeze direct asupra particulelor elementare și să le unească, în așa mod, încât să producă bunuri materiale. Pentru ca orice individ să poată realiza așa ceva este esențială cunoașterea unui secret de bază și anume că: pentru a preface energia în materie, oamenii trebuie să fie capabili să-și controleze gândurile. Dorințele pot deveni forțe fizice reale doar atunci când gândul omului se află într-o stare de relaxare și concentrare.

La început, bunurile prind viață în imaginația individului, iar mai apoi în fabricile și uzinele tradiționale. Deci, conform teoriei intitulată „teoria imaginației creative”, bunurile economice sunt, mai întâi, create în imaginația individului din energiile universului, iar mai apoi prin eforturi fizice și intelectuale aceste obiecte iau forma materială. Cu cât este mai puternică imaginația creativă a omului, cu atât bunurile vor fi mai ușor de creat și efectul va avea loc mai repede.

În opinia profesorului D. Moldovan, procesul de producere poate fi comparat cu „crearea” unei fotografii. Atunci când se apasă un buton, se creează poza. Aceasta a fost produsă, însă nu poate fi încă văzută. Abia la a doua parte a procesului, aceasta este dezvoltată, iar imaginea tipărită. La fel se întâmplă și în viața reală. Mai întâi omul are o idee, o transmite Universului și astfel își creează oportunități, ca să-și materializeze ideea. Însă, doar după efectuarea unui efort fizic și intelectual concret al individului, bunul respectiv îmbracă forma sa materială.

Orice persoană, prin atitudinea sa față de munca ce-o îndeplinește, programează voluntar sau involuntar, anumite performanțe ale întreprinderii respective. Acest lucru este valabil și în organizațiile contemporane. Succesele unei întreprinderi, dar și ale unei economii, în ansamblu, sunt asigurate nu doar de productivitatea capitalului și a resurselor naturale, dar și de nivelul de dezvoltare spirituală atât a colectivului de muncă, cât și a societății în întregime. Calitatea gândurilor, dispoziția individului, imaginația și modul pesimist sau optimist de a privi viața determină, într-o măsură considerabilă, succesele economice ale întreprinderii, dar și ale unei economii. Prin urmare, dacă angajatul este fericit la locul de muncă, compania va genera numai profit. Pe viitor, la angajarea la serviciu, vor fi testate și calitățile spirituale ale individului, cum ar fi capacitatea de a-și controla gândurile, imaginația, credința, creativitatea, dar și modul pesimist sau optimist de a percepe viața. Principala forță creativă a unei națiuni este imaginația creativă a cetățenilor ei, efort care este infinit mai productiv decât munca intelectuală, nemaivorbind de munca fizică. Imaginația creativă este acea însușire a omului care îi asigură succesul personal în toate privințele.

Oamenii de succes vizualizează mereu ceea ce își doresc și nu atrag atenția la lucruri neimportante care intervin pe parcurs. Ei sunt încrezători în reușita lor și nu pierd nicio clipă în zadar. De altfel, a fost demonstrat că peste 90% dintre oamenii bogați nu cred în influența destinului și se bazează doar pe abilitatea lor de a-și crea destinul, de a obține bunurile dorite. Ei sunt stăpânii dorințelor lor. Personalitățile de succes atrag prosperitate și fericire gândindu-se mereu la ceea ce își doresc și nu permit altor gânduri să se înrădăcineze în mintea lor. Acest *SECRET* al vieții a fost demonstrat și de către scriitoarea americană, Rhonda Byrne. Ea afirmă că „Prosperitatea oamenilor este adusă anume de gândurile permanente despre prosperitate, fie că aceste gânduri sunt conștiente sau inconștiente”. Însuși Charles Gilmore sublinia faptul că „Substanța spirituală, din care provine toată bunăstarea vizibilă, nu se epuizează niciodată”. De aici, se poate concluda că chiar și în cazul crizelor economice, care sunt, de obicei, considerate o nenorocire pentru umanitate, de fapt, sunt niște fenomene preponderent pozitive. Aceste izbucniri apar doar în momentul acumulării unei cantități enorme de invenții și descoperiri, care nu pot fi implementate datorită intereselor egoiste ale afaceriștilor. De aceea, corect ar fi să le percepem ca pe un start pentru un nou început.

Profesorul Dumitru Moldovan descrie omul creativ ca un individ care nu doar își dorește, dar își folosește calitățile spirituale pentru a crea bunurile economice la care visează

și de care are nevoie. Scopul său primordial este autoperfecționarea. Meditația este instrumentul principal cu ajutorul căruia omul creativ își dezvoltă aceste calități spirituale, precum dorințele, imaginația creativă, previziunea, controlul gândurilor și așteptărilor. Anume, aceste calități îl vor ajuta pe omul de afaceri din secolul XXI să obțină succesul.

Datorită schimbărilor continuie, care se produc în economie și în societate, în general, omul creativ îl va înlocui treptat pe omul economic.

Scopul oricărei universități moderne este de a crea personalități de succes, iar pentru ca noile generații să poată crea o economie prosperă, universitatea modernă are ca scop activarea calităților spirituale ale studentului, cum ar fi: dezvoltarea concentrării gândurilor, dezvoltarea imaginației creative, a intuiției, a credinței și a creativității, dar și însușirile de a medita și a-și concentra gândurile asupra unui subiect concret. Pentru a realiza mai ușor acest scop, universitățile moderne au nevoie de aliați, care să ușureze acest proces de creație. Noi studenții suntem cei mai potriviți în acest caz. Doar dezvoltându-ne calitățile spirituale, vom reuși să creștem o generație de oameni creativi, care împreună vor reuși să dezvolte o economie stabilă, care să poată concura cu cea a altor state înalt dezvoltate!

OF THE WORLD COUNTRIES WHO SET OUT FOR SOCIALISM AND WHO REACHED SOCIALISM

***Students: Anastasia URSU, Olga VINNITCAIA, group EMREI-142,
Scientific advisor: Associate professor, doctor Elina BENEA-POPUSOI, ASEM***

During all history of mankind there were many economic theories and doctrines, each of them had its influence on the development of economy and society. Every theory had advantages and disadvantages, the success of its implementation depended, first of all, on the people who used its strategies. Referring to such contradictory economic theory as socialism and its failed application in the Soviet Union and successful application in Nordic countries.

To define the socialism we can say that it is a social and economic system characterized by social ownership of the means of production and co-operative management of the economy, as well as a political theory and movement that aims at the establishment of such a system.

Certainly, the key role in development of socialist ideas belonged to Karl Marx, the founder of theory of scientific socialism. According to the "Communist Manifesto" by Karl Marx, the characteristics of the communist society: abolition of property in land and land rents, a heavy progressive income tax, abolition of all right of inheritance, centralization of credit by means of a national bank, centralization by state of the means of communications and transport, extension of state owned factories, cultivation of wastelands, improvement of soil, equal liability of all labor, establishment of industrial armies, especially for agriculture, free public education for all children, abolition of children's factory labor.¹

The notorious attempt to build a socialist state took place in the Soviet Union where the ideas of Marxist school were intertwined with the concepts of Leninism. According the theory of Marxism, communist revolutions were supposed to take place in more developed and advanced capitalist states in a natural, spontaneous and economically driven way. Unlike Marx, Lenin thought that revolution is possible in a single developing and economically stagnant country, it should be politically driven, initiated and organized by revolutionaries and resulting in the dictatorship of the Proletariat, led by Communist Party.

There were some features of the Soviet economy: collective farming, industrial manufacturing and centralized administrative planning, absence of private profit motive and competition, limited economic freedom, high level of bureaucracy, low importance of service

sector, education was available to everybody but often lagged behind that of the West, because of the high degree of centralization and standardization of Soviet schools, healthcare was accessible to everybody but its quality was considered low by Western standards.

Lenin's very promising program of "peace, bread and land" and his formula of communism as "Power to Soviets plus the electrification of the entire country" was not so attractive in reality. He said: "the proletarian state is a system of organized violence against the capitalist establishment"² but, unfortunately, it proved to be an organized violence against its own people due to "Red Terror" policy, for example.

Thus, we can say that socialists had opened Pandora's box: good intentions led to disastrous consequences for Eastern Europe. On another side, in the capitalist models we can find countries that borrowed elements of socialism.

For instance, the Nordic model that refers to the socio-economic models of the Nordic countries (Denmark, Finland, Norway, Iceland, Greenland, Faroe Islands and Sweden), which involves the combination of a free market economy with a "universalist" welfare state, is a more successful implementation of socialist ideas.

We can distinguish the following characteristics of economic welfare in these countries: enhancing individual rights, stable economy coupled with free trade, substantial income redistribution and also expansionary fiscal policy. Besides, the social welfare lies in the following: maximizing labor force participation, promoting gender equality, promoting social mobility, ensuring the universal provision of basic human rights, an elaborate social protection in addition to public services such as free education and universal healthcare.

In addition, the taxation in Nordic countries is also an important indicator of prosperity. Overall tax burdens (as a percentage of GDP in 2014) are among the world's highest, in comparison with other world countries: Sweden (51.1%), Denmark (46%), Finland (43.3%) but Germany (34.7%), Canada (33.5%), Ireland (30.5%).³ However, the income distribution is more effective than in other countries. It happens due to the control over money flows from tax payers to budget and public database about all money transfers, transactions and expenditures.

The features of Nordic model are well-known all over the world due to its effectiveness and efficiency: low barriers to free trade, little product market regulation, low levels of corruption, strong property rights, contract enforcement, and overall ease of doing business, public expenditure for health and education is significantly higher in Denmark, Sweden, and Norway in comparison to the OECD average.⁴

We also can't neglect the social impact of all these reforms, for instance, the high level of women involvement. Nordic parliaments have 50/50 splits by gender.⁵ Women are encouraged to work, have equal pay and opportunities. Education is free and first class. The education system is led by teachers and educationalists, not politicians. Healthcare is also on a very high level. Harmful products are taxed heavily, Sweden has expensive alcohol and cigarettes, but cheap fish. The Icelanders are characterized as "non-smoking fitness fanatics".

To conclude, the wrong application of socialist ideas in the former Soviet Union caused economic and political collapse, absence of human rights, bureaucracy and inefficient politics, unhealthy moral atmosphere. Vice versa, in Nordic countries the combination of socialist theory with capitalist one led to the Nordics ranked highest on the metrics of real GDP per capita, healthy life expectancy, freedom to make life choices, generosity and freedom from corruption. So the destiny of a country depends on leaders and right application of economic theories. We should consider the tragic background of the Soviet Union and should use the experience of Nordic countries in order to build the economic model of the Republic of Moldova.

References:

1. MARX K. (1969) *'Marx and Engels Selected Works'*, Vol. One, Moscow, Progress Publishers, p. 98-100
2. LENIN V.I. (1973) *'The State and Revolution'* Collected Works, Volume 25, Moscow, Zodiac, p. 381
3. <http://www.compareyourcountry.org/inequality?cr=usa&lg=en>
4. <http://www.compareyourcountry.org/inequality?nordic>
5. http://en.wikipedia.org/wiki/Nordic_model
6. <http://www.quora.com/Why-is-socialism-highly-efficient-in-Nordic-Scandinavian-nations>
7. <http://www.libsdebunked.com/socialism/scandinavian-socialism-argument/>

THE SOVIET ECONOMIC COLLAPSE. THE APPEARANCE AND DEVELOPMENT OF WILD CAPITALISM IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS OF 90's

*Augustin IGNATOV, EMREI, ANUL I, AESM
Cond. şt.: Dr. conf. univ. Adrian GROZAV, AESM*

The disruption of USSR was, in the opinion of Russian political analysts, one of the greatest geo-political disaster of the 21st century, others said that the soviet collapse was a success of democracy over the tyranny and dictatorship. We think that the truth is somewhere in the middle, but a fact is sure that the dissolution of the Soviet Union was based on its economic inefficiency and the refusal of reform implementation when the country could be saved. In this project we would examine the main causes of soviet ineffectiveness and the influence of soviet collapse over the evolution of the Republic of Moldova.

Why such a great state as the USSR disappeared, leaving behind a world of chaos and social economic decadence. A famous western analyst said that in the USSR, capitalism defeated communism, but unfortunately it defeated democracy too. We think that this bright idea is available and for Moldova.

Entering deeper in this problem, we must highlight the causes that had stayed at the base of soviet collapse. We have mentioned that the main source of soviet inefficiency resided in its economic processes and its inefficiency. Firstly, this fact was marked by commercial dependence of USSR on the exports of oil, gas and munition which accounted for 55% of soviet trade balance. Secondly, the "Chase of Arms" put down the economy of the whole communist system exhausting the main soviet material and human resources, thus 25-30% of the soviet GDP was allocated for the Red Army, and it is assessed that the sum was about 350-400 billion dollars from 2010. Moreover, one of the most important factor of soviet collapse was the low productivity of work and the lack of motivation of labor force, a fact that was demonstrated by the high rate of alcoholism; it was shown that on average each soviet citizen consumed beverages equivalent of 16 liters of pure spirit. Furthermore, the corruption of communist elite and the huge bureaucratic apparatus made worse the day to day evolution of soviet society. Thus, at the beginning of the 80's there was possible to notice the first symptoms of the future collapse, the fact that was preceded by a long period of stagnation named "Breznev's era" from late the 70's. At the same time it was possible to highlight the problems of planned economy, not only in the soviet society but also in the whole communist camp, which did not stimulate the productivity and individual initiative. The catalyzer of the dissolution was the reform process initiated by Gorbaciov, that were so necessary, but it was too late.

What were the consequences for the Republic of Moldova and its economy after the fall of the Soviet Empire? In the period when our country was in the fever of national renaissance and revolutions for defending the dignity and independence, the economy of Moldova and its production factors inherited from the former dictatorial regime made up the main object of disputes of the former communist nomenclature. The famous German leader Otto von Bismark said that revolutions are prepared by genial people, materialized by fatalists, but the results are enjoyed by impostors, the fact that was surely shown in the Republic of Moldova.

In the absence of political stability, everything began being sold and bought, the main heritage being the agro-industrial treasure of Moldova. The illegal privatization was the most destructive disaster which could suffer an economy with a huge material base, but when no one thought about the country, when foreign investments were interdicted, when the state was in an unimaginable crisis, the former communists have stolen all valuable economic goods, through the so named cooperatives, associations, private funds and so on. This fact is mentioned in the masterpiece of the famous Moldovan economist Dumitru Moldovanu "Economic Doctrines", where it is stated that one of the methods of stealing the national economic heritage was the called cooperatives, which in the absence of an equitable justice system had led to the destruction of the whole economy of MSSR, a fact demonstrated by the fall in GDP of Moldova with 70%. Moreover, the same author quoted that in the absence of a trustful judicial sector, the representatives of the business environment have fallen in the hands of corruption, organized crime, a fact that destroyed the entrepreneurial spirit of new legal operating small business enterprises. The same idea is remarked by the French economist Michel Didierc who mentioned that injustice is the main cause of economic stagnation. Thus, the GDP per capita fell from 3,500\$ in 1990, to almost 285\$ in the 1997, the production of goods and services in the Republic of Moldova decreased from 4 billions \$ in 1990 to a shameful 1,1 billions \$ in the 1995, as well as the decrease of population from 4,4 millions in 1990 to almost 3,6 millions in 2000. This fact reduced considerably the economic potential of our country.

In conclusion, we would like to mention that the socialism or Marxist-Leninist doctrine was the most disastrous calamity of our nation, because it allowed the nomenclature to gain supremacy that was supported by the communist party. They are responsible for the destruction of economic spirit of the population, undermining the development of a business class that grew not from former communist apparatus. Simply, after the dissolution of MSSR, those who had high rank positions have privatized everything possible, letting the whole nation without factors of production and property. The so called wild capitalism is responsible the estranging Moldova from the western civilized world; the former nomenclature closed the door for EU in our state, they rejected every possible assistance and opening for western culture in order to create a reform free zone, neutral from everything legal, which in the conditions of high corruption marked the decadence of Moldovan society, its economy and culture. Communism is the doctrine which highlighted negatively our natural and democratic evolution bringing Moldova in the late 90's to poverty, instability and demoralization. Selling the agro-industrial heritage the former communists became wealthy and on contrary, the population got less and less competitive. Thus, the period of economic recovery of Moldova was extended till the end of the first decade of the 21st century.

SUNT UN HOMO GLOBALUS ÎNTR-UN SAT PLANETAR

*Stud. Cristina SACALIUC, stud. Dorina JORA; anul I;
Facultatea „Business și Administrarea Afacerilor”
Cond. șt: Lect. sup. univ. Marina POPA, Catedra REI, ASEM*

Pornind de la faptul că secolul XXI este marcat de o ascensiune impresionantă a civilizației, tehnologiei și culturii, inevitabil sesizăm și o evoluție semnificativă a individului, ca efect al unui proces complex și dinamic, numit „globalizare”. Anume, acest fenomen ne-a impulsionat cercetările și ne-a acordat o anumită îndrăzneală, de a asocia omul modern cu conceptul de „homo globalus”, iar reflecția existenței sale, de a o regăsi în „satul planetar”.

Ce presupune un „homo globalus”? Și, de fapt, cum își lasă acesta amprenta în societatea globalizată? Sunt doar câteva din problemele, pe care le-am supus studiului, printr-o abordare ce presupune multiple implicații le tuturor factorilor înconjurători.

Având drept punct de reper noțiunea de „globalizare”, definită ca un proces prin care distanța geografică devine un factor tot mai puțin important, iar popoarele lumii sunt încorporate într-un tot întreg, deducem și o accepție a celui care devine propriu-zis, actorul principal. „Homo globalus”, nu este altceva, decât un individ universal, centrat pe dezvoltare personală și progres continuu al științei și tehnicii, pe acumularea de bunuri, valori și respectiv bunăstarea la care poate ajunge. Este omul modern, ce are un potențial creativ și intelectual enorm, are aspirații de a cuceri lumea într-un timp cât mai scurt, însă, deseori, profitând din plin de avantajele globalizării își pierde coordonatele identității sale. Încercând să realizăm un diagnostic complet al individului contemporan, am descoperit că acesta suferă de mutații excesive pe măsura înaintării în lumea mondializată. Am evidențiat acei indicatori de influență, care îi imprimă un comportament specific și îl fac să acționeze într-un anumit mod.

Așadar, un prim factor care reprezintă omul planetar este brandul sau așa-zisul „made in”. Dacă ar fi să analizăm produsele, hainele, accesoriile și achizițiile pe care le avem, prin prisma structurii etnice, am observa că suntem multinaționali. „Homo globalus” tinde să creadă că un brand recognoscibil, evident internațional, reprezintă o manieră de exteriorizare a statutului pe care îl deține în societate și, totodată, oferă posibilitatea de a demonstra un portret caracteristic al preferințelor și gusturilor, fiind predispus să plătească oricât pentru o apreciere cât mai înaltă a celor din jur. Un alt rol pe care îl joacă perfect omul modern este cel de comunicator în spațiul virtual. Acesta se simte ca pește în apă când vine vorba de navigarea în internet fără vize, ajungând în zeci de secunde la destinație. Analizând mai multe profiluri pe rețeaua de socializare internațională Facebook (creată de Mark Zuckerberg), am constatat că nu există profil, fără manifestări ale „sindromului selfie” sau distribuire de sentimente, emoții, gânduri, evenimente în mod public. „Homo globalus” este un aventurier și mereu aspiră spre noi culmi ale necunoscutului. Călătoriile sunt cel mai eficient mod de a demonstra că chiar dacă fiecare persoană este cetățean al unui stat individualizat, din punct de vedere național, trecând granițele țării de origine, acesta exportă și importă o gamă largă de tradiții, obiceiuri, sărbători și culturi. Astfel, omul modern este ambasadorul și promotorul unui schimb permanent de noi experiențe.

Viața cotidiană a omului s-a schimbat radical și tinde să fie tot mai mult controlată de noile tehnologii. Chiar dacă acestea stimulează eficiența, calitatea vieții, informarea societății, totuși, devenim din ce în ce mai dependenți și robotizați. Părerile vis-à-vis de acest subiect au fost întotdeauna împărțite. Cert rămâne, însă, că, odată cu apariția „homo inventus”, se dezvoltă un spirit incredibil al creativității, care reflectă o realitate, pe cât de frumoasă nu ne-ar părea ca utilitate, pe atât de tristă ca evoluție naturală a omenirii. Urmărind cele mai noi invenții tehnologice ale momentului, cel mai mult am fost impresionate de: imprimanta care

prindează mâncare; cureaua inteligentă care se ajustează în funcție de cât mănânci; dispozitivul inteligent pentru nas pentru cei cu mâinile prea ocupate, blugi cu tastatură care îți oferă comoditate, televizorul viitorului ce permite accesarea oricărui post într-un timp rapid.

Pentru a înțelege mai bine spațiul în care acționează omul modern, am păstrat intacte rapoartele populației la nivel global și am presupus că, într-un sat planitar, ar locui 100 de persoane, iar acesta ar arăta cam în felul următor: 57 ar fi asiatici; 21 ar fi europeni; 14 ar fi din emisfera vestică (America de Nord și de Sud); 8 ar fi africani. 70 ar fi de altă culoare; 30 ar fi albi. 80 ar sta în case de nelocuit. 50 ar suferi de malnutriție; 70 nu ar ști să citească. 1 ar muri; 1 s-ar năște. 1 ar avea educație superioară; 1 ar avea propriul său computer. Așadar, evidențiem că rolul unui „homo globalus” se materializează neuniform, neavând o caracteristică și valoare echivalentă peste tot.

În concluzie, putem afirma că procesul de globalizare este cel care, de fapt, impulsionează ascensiunea omului contemporan, iar odată cu aceasta se schimbă treptat și rolul său în societate. Natura umană și complexitatea ei, deseori, sunt imprevizibile, ca și toate acțiunile pe care le întreprind. Tindem să credem că, în viitorul apropiat, oamenii nu vor trata, totuși, valorile spirituale, istoria, cultura drept ceva abstract și comun, dar vor ști să le păstreze identitatea.

Bibliografie:

1. CANTON James. *Provocările viitorului*, Editura POLIROM, 2010.
2. JONES Andrew. *Globalizarea. Teoreticieni fundamentali*, Editura Publishing, 2011.
3. L. FRIEDMAN Thomas. *Cald, plat și aglomerat. De ce avem nevoie de o revoluție verde și cum putem schimba viitorul într-o lume globalizată*, Editura POLIROM, 2010.
4. <http://www.ziare.com/articole/inventii+noi+tehnologii>

ACORDUL DE ASOCIERE DINTRE REPUBLICA MOLDOVA ȘI UNIUNEA EUROPEANĂ, ÎNTRE MIT ȘI ADEVĂR

***Stud. Nicoleta SERGENTU, anul I, MPI-141, ASEM
Cond. șt.: Lect. sup. univ. Corina CIUMAC***

The Association Agreement is very important for our country because it gives us the chance to get to another level. For Moldova is even a real rescue. Even if there still requires ratification by 10 member states of the European Union, there have already been registered first achievements rather important for society and for the country.

Anul 2014 a fost unul triumfător pentru Republica Moldova, iar ziua de 27 iunie 2014, cu siguranță, va rămâne în istoria Republicii Moldova. Ziua, în care Ex-Prim-ministrul Iurie Leancă a semnat, la Bruxelles, Acordul de Asociere cu Uniunea Europeană, inclusiv Zona de Liber Schimb Aprofundat și Cuprinzător (AA / DCFTA). Ratificarea acordului nu s-a lăsat mult așteptată, așa încât, în data de 2 iulie 2014, a fost ratificat de către Parlamentul Republicii Moldova, iar pe 13 noiembrie, de către Parlamentul European.

Imediat semnat și ratificat, acesta a trezit o serie de semne de întrebare. Din lipsa informării, au început să apară tot felul de presupuneri inițiate de unii oponenți politici și rapid asimilate de o parte bună din cetățeni. Cele mai răspândite și de top sunt miturile, precum că exportatorii moldoveni nu vor avea oportunități pe piața UE, iar exporturile tradiționale spre Rusia vor fi întrerupte din cauza standardelor europene și, într-un final, vom pierde și piața CSI; De asemenea, se va devaloriza produsul autohton și mai ales agricultorii vor deveni, în mare parte, șomeri; în plus, din cauza acordului, Republica Moldova riscă să piardă în totalitate Transnistria.

Dar până la urmă, ce înseamnă un Acord de Asociere cu Uniunea Europeană? Cum influențează direct schimbările din țară? Cum ne afectează relațiile bilaterale cu Uniunea Vamală? Anume, răspunsurile la aceste întrebări formează totalitatea argumentelor necesității și utilității acestuia pentru Republica Moldova și divulgă minciunile promovate de intriganți în societate.

Acordul de Asociere este principalul instrument al Uniunii Europene pentru a aduce țările Parteneriatului Estic mai aproape de standardele europene. Are patru capitole generale: politică de securitate și comună, justiție și afaceri interne, acordul de liber schimb (aprofundat și cuprinzător/ DCFTA) și ultimul, care acoperă o serie de subiecte, precum mediul, știința, transportul și educația.

Uniunea Europeană a susținut Republica Moldova și până la semnarea Acordului, dovadă servind liberalizarea completă pentru vinurile autohtone. Tot aici, putem menționa și liberalizarea regimului de vize. Un eveniment istoric pentru țara noastră. În 2014, UE a decis abolirea regimului de vize pentru cetățenii moldoveni. Regimul liberalizat de vize în spațiul Schengen, pentru cetățenii Republicii Moldova, posesori ai pașapoartelor biometrice, a intrat în vigoare la 28 aprilie 2014. Astfel, Republica Moldova a devenit prima țară a Parteneriatului Estic, și rămâne a fi unica, în acest sens, căreia i-a reușit liberalizarea regimului de vize cu Uniunea Europeană.

În primele 2 luni după intrarea în vigoare a Acordului, s-a observat o creștere graduală a intensității și volumelor de export spre UE. Chiar dacă Acordul de Asociere presupune beneficii pe termen mediu și chiar lung (5-7 sau chiar 10 ani), în primele 60 de zile de la implementare, acesta deja a adus anumite efecte tangibile. Este important că aceste beneficii au fost simțite anume de sectorul agroindustrial, care este considerat drept cel mai sensibil la liberalizarea comerțului cu UE. În realitate, constatăm o creștere impresionantă, în septembrie-octombrie, 2014, a exporturilor de vinuri (+26%), mere (de 2,7 ori), prune (de 8,1 ori), struguri de masă (de 5,8 ori), porumb dulce congelat (de peste 3 ori) și cereale cu (+77%). Creșterile sunt exprimate față de anul precedent, astfel fiind eliminat factorul sezonier. În plus, exporturile au crescut atât de impresionant, în pofida unei baze de comparație înalte (anul 2013 a fost unul foarte roditor).

Economia Republicii Moldova s-a confruntat cu o situație dificilă, în anul 2014, în contextul numeroaselor embargouri impuse asupra bunurilor moldovenești de către Federația Rusă. Cu toate acestea, trebuie specificat că Acordul de Asociere nu afectează nici într-un fel relațiile bilaterale dintre RM și Uniunea Vamală, iar embargourile stabilite sunt pur politizate și aceasta pentru că DCFTA este compatibil cu toate celelalte acorduri de liber schimb, la care Republica Moldova este parte. Acest lucru este valabil, în special, în cazul Acordului de Liber Schimb cu țările CSI. Prin urmare, R. Moldova poate să exporte fără taxe vamale atât în UE, cât și în CSI. Mai mult decât atât, va intra în vigoare Acordul de Liber Schimb cu Turcia, care, în prezent, este a treia piață importantă pentru exporturile moldovenești.

Dacă ar fi să facem o reactualizare a celor mai importante realizări înregistrate, cu siguranță ar fi acestea:

Acordul de Asociere oferă, în primul rând, oportunitatea deschiderii unei piețe de 500 milioane de consumatori, a căror putere de cumpărare este 5 ori mai mare decât a locuitorilor din Uniunea Vamală. Semnarea și ratificarea Acordului are ca efect imediat faptul că 91% din produsele moldovenești vor fi exportate în UE fără taxe.

Investițiile necesare pentru restructurarea agriculturii vor fi acordate de UE prin Instrumentul de Vecinătate Europeană, iar sumele aprobate pentru dezvoltarea acestui sector sunt de 110-123 milioane de euro pentru garantarea implementării AA.

Datorită Acordului de Asociere, Republica Moldova este unica țară pe continentul euro-asiatic, cetățenii căreia pot merge fără vize, fără niciun obstacol, în aproape peste 90 de țări din lume.

Regimul liberalizat de vize constituie un factor important de reintegrare a țării. Deja, peste 80 000 de cetățeni din regiunea Transnistreană, au solicitat să obțină pașaportul biometric moldovenesc, care le oferă posibilitatea să circule liber în spațiul european. Republica Moldova poate să exporte fără taxe vamale și în CSI.

Recomandăm Guvernului să asigure o comunicare eficientă cu agenții economici pentru ca să favorizeze cunoașterea exactă a oportunităților și care sunt fondurile la care pot aplica pentru a obține suport în modernizarea liniilor de producere sau facilitării exportului.

Bibliografie:

1. <http://www.expert-grup.org/ro/biblioteca/item/1045-rezultate-aa&category=183>
2. <http://www.expert-grup.org/ro/biblioteca/item/1017-na-standarde-europene&category=183>
3. <http://www.expert-grup.org/ro/biblioteca/item/1037-na-agricultura&category=183>
4. <http://infoeuropa.md/interviuri/beneficiile-acordului-de-liber-schimb-pentru-republica-moldova/>
5. <http://www.mfa.gov.md/img/docs/OBJECTIV-EUROPEAN-nr-3-rom-web.pdf>
6. <http://gov.md/europa/ro/content/ce-este-acordul-de-asociere-cu-ue>
7. http://eeas.europa.eu/delegations/moldova/eu_moldova/index_ro.htm
8. <http://www.europalibera.org/content/article/25436541.html>

PROMOVAREA PRODUSELOR AGRICOLE MOLDOVENEȘTI PE PIAȚA UNIUNII EUROPENE

*Sud. Vadim BUCLIȘ, anul I, A-141, ASEM
Cond. șt.: Lect. sup. univ., Corina CIUMAC*

With its favorable climate and geographical conditions, rich soil resources and biological diversity, agriculture is one of the leading sectors in Moldova's economy. Moldova supplies agricultural products in more than 70 countries but main partners are EU countries, and CIS countries. Moldova's main trading partners are the EU and CIS, which together account for 90% of the country's foreign trade

Principalii parteneri comerciali ai Republicii Moldova sunt Uniunea Europeană (54% din exporturi sunt orientate către țări membre UE), urmată de Ucraina și Rusia. În sectorul agricol, prin excelență, R. Moldova a dus până acum o politică multi-vectorială, vizavi de diversele spații de comerț cu care a avut relații economice. Începând cu 2009, Republica Moldova a făcut pași importanți spre asocierea politică și integrarea economică cu Uniunea Europeană. Pe 27 iunie 2014, a fost semnat Acordul de Asociere dintre Republica Moldova și Uniunea Europeană, care include și ACLAC, iar pe 2 iulie acesta era ratificat de către Parlamentul de la Chișinău.

Evenimentele amintite au determinat Uniunea Europeană să accelereze începerea implementării ACLAC cu Republica Moldova, care va oferi cadrul necesar reasezării relațiilor sale comerciale cu Uniunea Europeană prin deschiderea pieței unice (excluderea taxelor vamale și, progresiv, a cotelor de export). Agricultură este domeniul care ar trebui să profite cel mai mult de pe urma beneficiilor deschise de ACLAC, o piață de peste 500 milioane de consumatori, relații economice stabile și nepolitizate, fluxuri de investiții străine directe etc. De asemenea, agricultura va beneficia și de deschiderea asimetrică a pieței europene, însă, ultimele luni demonstrează că reorientarea strategiei comerciale nu se poate realiza peste noapte. Ca să se potrivească cu ceea ce ar trebui să fie pe viitor principala sa

piață de desfacere, agricultura Republicii Moldova are nevoie de ajustări.

Strategia Națională de Dezvoltare Agricolă și Rurală pentru anii 2014-2020, adoptată de Guvern, are trei priorități pentru dezvoltarea sectorului agricol:

- Impulsionarea competitivității sectorului agroalimentar prin modernizarea și integrarea pieței;
- Asigurarea unui management durabil al resurselor naturale;
- Îmbunătățirea standardelor de viață în zonele rurale.

Necesitățile generale de finanțare a acestei strategii au fost estimate la 2,23 miliarde Euro, iar acoperirea acestei sume se previzionează a se face în următoarele proporții: Programul de Subvenționare al MAIA: 20%, Donatori: 30-40%, Producători: 40-50%.

În acest moment, sprijinul pentru implementarea acestei strategii vine de pe următoarele filiere: - ENPARD: 52.8 mln Euro;

Uniunea Europeană va acorda Republicii Moldova, în perioada 2014-2020, o alocare de 120 de milioane de euro pentru agricultură și dezvoltare rurală, în cadrul programului ENPARD, un program destinat țărilor Parteneriatului Estic, care vizează creșterea competitivității produselor agricole, modernizarea mediului rural și dezvoltarea marketingului în sectorul agroalimentar.

Recomandări tehnice specifice fiecărui sector pentru a spori gradul de promovare a produselor autohtone în Uniunea Europeană:

a. Sectorul horticola (fructe și legume)

Producătorii ar trebui să se orienteze către nișe de produse scumpe pe piața UE/Occidentală – ex. nuci, fructe uscate, fructe de pădure (ex., scorușul, măceșul, păducelul). Firmele farmaceutice străine sunt interesate de fructele de pădure din R. Moldova, deoarece acestea sunt ecologice. Există deja exemple de succes în acest sens.

b. Vinuri

Necesitatea susținerii producătorilor moldoveni să își înregistreze producția ca denumire de origine protejată (DOP) / indicație geografică protejată (IGP). Deocamdată, în Republica Moldova, sunt înregistrate DOP doar două mărci de vin și patru IGP.

La nivel european, sistemul de indicații geografice este foarte bine reglementat, iar calitatea produselor cu indicații geografice este recunoscută de consumatorii din UE, dat fiind faptul că aceasta este garantată de niște organe de stat din țara de origine. Astfel, aceste certificări conferă plusvaloare acestor produse și ele pot fi vândute la un preț mai ridicat.

Acordul de Asociere oferă, în primul rând, oportunitatea deschiderii unei piețe de 500 milioane de consumatori, a căror putere de cumpărare este 5 ori mai mare decât a locuitorilor din Uniunea Vamală. Semnarea și ratificarea Acordului are ca efect imediat faptul că 91% din produsele moldovenești vor fi exportate în UE fără taxe.

Investițiile necesare pentru restructurarea agriculturii, vor fi acordate de UE prin Instrumentul de Vecinătate Europeană, iar sumele aprobate pentru dezvoltarea acestui sector sunt de 110-123 milioane euro pentru garantarea implementării AA.

Bibliografie:

1. SAVVA Tatiana. *Cum răspunde Acordul de Asociere principalelor provocări din agricultura Republicii Moldova*. Chișinău, 2014, 7 pag.
2. PERJU Ion, CHIVRIGA Viorel, FALĂ Alexandru. *Impactul viitorului Acord de Liber Schimb între Republica Moldova și Uniunea Europeană asupra sectorului agroalimentar din Republica Moldova*. Chișinău, 2010, 21 pag.
3. TODERIȚĂ Alexandru, GHINEA Cristian, GAMURARI Ludmila, SAVIN Inga. *Exportul produselor agricole moldovenești în Uniunea Europeană*. Chișinău, 2014, 44 pag.

EUROPE MEANS EDUCATION

Students Adriana POGOLSA, Alina SOLCAN, EMREI-142, AESM
Coordinator: Lecturer Maria CHISCA

Education, vocational training and more generally lifelong learning play a vital role in both: an economic and social context. It can only arise from a shared cultural awareness that is why our country, Republic of Moldova needs to focus not only on developing its own economy, but also on education of citizenship and culture. The purpose of this report is to review the relation between change and transformation in higher education and European integration, as well as identifying main approaches and strategies to the study of European integration. The EU integration does not say how schools and high education are to be organized or what the curriculum shall contain: these things are decided at national or local levels. Therefore, our country has a strong need of several educational and cultural reforms in order to achieve common level of development, realization and economic potential. Schools help young people to acquire the basic life skills and competences, necessary for their personal developments, while higher education and lifelong learning complete the personality creation and definition. Expenditure on education can help foster our economic growth and enhance productivity, while contributing to people's personal and social development.

The importance of proportion of total financial resources devoted to education is one of the key decisions made by government. For example, real worldwide experience is appropriate to prove this: USA government included in its anti-crisis program primary the reforms in education, as the US president Barack Obama affirmed at their National Academy of Sciences: "Today, science is more, than ever before, needed for our prosperity, our security, our health, sustainable environment preservation and our standard of living". Another EU example: the French president Nicolas Sarkozy decided to get governmental loans from private business sector in order to invest in education and science 35 billion euro, justifying by the necessity of France uplift on the highest worldwide level of knowledge and competitiveness, as other countries did. Comparing to EU statistics on governmental educational expenditure the maximum - Denmark 8,6% of GDP (27,8 billion US\$) and Netherlands (47,1 billion US\$) , the minimum - Romania 3,7 % (6,1 billion US\$) and Bulgaria with 4% of GDP (2,1 billion US\$) and the average – 5,4 % of GDP; Moldova's expenditure as share of GDP is relatively high – 8,1 %, but this represents only 590,026,352 US\$. Anyway, even if Moldova is in the top of educational expenditure as share of GDP, it still denotes huge gaps in actual educational and cultural development, having the last positions in the international ranks, for example the 57th, 59th and 65th ranking in PISA 2009 for science, mathematics and reading respectively.

Before starting analyze of national educational environment, it is required to take a glance on European overall situation and its priority objectives of education & training agenda:

- Transformation of universities into a true engine for knowledge and growth through reforms, including closer cooperation with business sector, and to opening up to lifelong learning;
- Increase the number of learning mobility opportunities to all young people;
- Rising of skill levels, especially the digital and entrepreneurial ones for the new jobs ahead, emphasizing on green economy;
- Creation of new flexible learning and working program.

Resulting from these objectives, one can denote that the EU educational vector is oriented mainly towards high education and vocational training, but taking into account that Moldova is not so developed, first, it should pay attention on primary and secondary

education to eradicate the conceptual and ideological roots of country's stagnation from population's mentality. From childish years, pupils should be educated in the spirit of democratic values, sense of acquired responsibility, willingness and hardworking and to put the maximum effort to destroy the concept of corruption beginning from education till other spheres. All these objectives are describing the creation of future highly educated and prospective environment for achieving the real European integration. Simply, just let's take a glance at one of the most prosperous counties with notable educational potential, for example Finland. Nowadays, Finland is famous for its educational system, which is regarded as one of the bests worldwide. The Finnish model supposes an extracurricular choice and intrinsic motivation. On another hand, students are learning the benefits of both rigor and flexibility, because culturally, Finns believe important learning happens outside of the classroom. A third of the classes that students take in high school are electives, and they can even choose which matriculation exams they are going to take. Hence, analyzing the Finnish model, we can conclude that Moldova has a wide range of problems in its learning activity, and the root of it is our mentality.

Learning from European examples, we can observe that the most harmful "root" of the majority of obstacles in Moldova's European integration path is the population mentality. Therefore, the future educational policies implemented by government should emphasize on growing the "seeds of knowledge" from earlier age, to develop the democratic spirit, conscience, humanity, rationality and responsibility – all these representing the values that stand for a true European nation. Of course, we support the dominance of governmental expenditure on higher and vocational training, but there appears an interesting question, which is : "While on the international level the highest return on investment is for pre-school education (what is logic), why then we spend most on PhDs (that is contrary to logic)?" In addition, we have the real examples of a country with prosperous educational system and notable results, which are Denmark, France and Netherlands.

Nevertheless, we can firmly state that in last 5 years Moldova have chosen the correct decision to revise the educational system and to concentrate on its improvement. According to some objectives from Educational Strategy for 2011-2015 as: connection with the European educational values and standards, expansion of services of early child education and development, modernization of higher education through the integration of learning and research, extension of the connections with the economic environment and implement the Bologna Process requirements, we can say unfaltering that the strategy for the current period is an encouraging one, that give us the light of hope for future European cooperation, and further – integration.

References:

1. *Key Data on Education in Europe 2012*, Education, Audiovisual and Culture Executive Agency, 2012;
2. *PISA 2009 Assessment Framework – Key Competencies in Reading, Mathematics and Science*, Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 2009
3. *General Report on the Activities of the European Union – 2014*, European Commission 2015
4. *2011-2015 Consolidated Strategy for Education Development*, Government of the Republic of Moldova, Ministry of Education 2010
5. <http://www.businessinsider.com/finland-education-school-2011-2012?op=1>
6. <http://www.statistica.md/> Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova

THE BENEFITS BROUGHT BY THE “MOLDOVA–EUROPEAN UNION ASSOCIATION AGREEMENT” FOR THE DOMESTIC CONSUMERS

*Stud. Ina BUIMESTRU, EMREI-144, AESM
Coordinator: Lecturer Maria CHISCA*

Consumption expenditures of Moldovans represent almost 93% of gross domestic product (GDP) of the country. So, this is why consumer's welfare is very important for the Moldovan economy. This means that consumers need to have access to qualitative products and services, access to accurate information about products, but also about consumer's rights.

In the Republic of Moldova, nowadays, consumers face a lot of problems such as little knowledge and information about their rights or a too complicated and long process for claiming their rights.

Having signed “The Moldova – European Union Association Agreement” our country has to gradually approximate its legislation to the EU legislation and international instruments within some stipulated timeframes.

In the annex IV to this agreement, Chapter 5 (Consumer Protection) of Title IV are mentioned 14 directives, 2 decisions, 2 recommendations and 1 regulation that our country has to include and harmonize them with our legislation.¹

As a result, the consumer protection system in Moldova should be similar to European one, with a set of rules that refer to all the products and services, even those sold online, that will ensure a fair competition for enterprises and will provide a better access to cheap mechanisms of dispute resolution, quick and easy to explain, but also those that will reduce the health and safety risks.

In the domain of information, rights and protection mechanisms, we will benefit from a better access to information about consumer protection laws and even providing it as close to the consumers as possible, for example, through different campaigns, direct meetings of the Consumer Protection Agency with the consumers.

Sales prices have to be clear and easily identifiable, so that people could easily compare them. Accurate information about food products should also be provided. European standards guarantee correct information about the composition and nutritional qualities of products and the labeling will also provide us with the necessary information regarding the production process.

The European consumer, nowadays, also has the possibility to acquire more information from online sources and has access to different call centers 24/24, mobile applications that inform about consumer rights, the opportunity to submit petitions online and different other mobile applications that help the consumer to solve his problems.

In the domain of safety and quality of products, the EU legislation guarantees consumers a high level of protection of food, which will be maintained by carrying out a lot of checks on food hygiene, health and welfare of animals, health of plants.

Food additives also will be maintained under strict control and their use will require a special evaluation of their security, carried out by independent experts.

A very important part of ensuring food safety and quality is the fast reaction to different dangerous products on the market. Along with the association, we also are a member of the EU rapid alert system “RAPEX”. This system informs quickly the inspectors from all member

¹ Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their Member States, of the one part, and the Republic of Moldova, of the other part. Annex IV, Chapter 5 (Consumer Protection)

states about the measures taken by a Member State regarding a dangerous product.¹

The EU legislation will also help us to get rid of unfair trade practices and aggressive sales techniques. Hidden costs, misrepresentations, misleading information will finally have to disappear.

We will benefit from a better protection when buying products online, sufficient information before purchasing and the right to cancel the contract within a reasonable time.

EU legislation provides juridical protection to consumers, especially when they buy defective products or products that do not correspond to their description. So, all bought products, except food, must have a two year guarantee period and can be changed or repaired during this period if the defect was already present when it was bought. Moreover, offers a second level of protection by providing commercial guarantees offered by the final sellers, not by producers.

The implementation of the agreement will offer consumers alternatives for solving problems regarding consumer protection without going to court, through some cheap and rapid procedures. And, in 2016, it is expected to be launched a new online platform that will offer consumers a non-stop service regarding dispute resolution related to purchases made on internet.

Consumer credit contracts for sums between 250 and 75,000 Euro will have to conform with the new changes that have ensure consumers with clear information in a standardized European format presented on time, information on taxes and obligations towards credit institution, a clear indicated annual interest rate, a 14 days period of time when the consumer has the right to cancel the contract and the possibility to pay the credit before the term.²

The reformation of the pension system, the implementation of private pension systems and providing the transparency of their use is also a very important problem that has to be solved by signing this agreement.

Anyway, during the last years, consumer protection system in our country has already registered some small improvements, which already managed to inspire us better expectations, and now, with the signing of this agreement we hope that the already made advancement will represent for us the start for a very big future progress in this domain.

Bibliography:

1. Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their Member States, of the one part, and the Republic of Moldova, of the other part. Available: http://eeas.europa.eu/moldova/assoagreement/pdf/md-aa-annexes-title-iv-economic-other-sector-cooperation_en.pdf
2. www.budgetstories.md
3. www.expert-grup.org
4. http://www.legislation.gov.uk/uksi/2010/1013/pdfs/uksiem_20101013_en.pdf
5. www.ec.europa.eu

¹ <http://ec.europa.eu/consumers/safety/rapex/alerts/main/index.cfm?event=main.listNotifications>

² www.expert-grup.org; Cum va schimba Acordul de Asociere viața consumatorilor din Moldova? Data publicării: Joi, 29 Ianuarie 2015

PROTECȚIONISMUL CA DOCTRINĂ ECONOMICĂ ȘI EFECTE ACTUALE PENTRU ECONOMIE

*Stud. Cătălina PUZUR, anul I, Facultatea „Contabilitate”,
Cond. șt.: Lect. sup. Iacob COCOȘ*

Protecționismul reprezintă un sistem de politici economice cu scopul de a proteja produsele naționale față de concurența produselor similare provenite din străinătate, în vederea încurajării constituirii, dezvoltării și redresării anumitor sectoare sau ramuri ale economiei unei țări. Mijloacele principale de protecționism sunt taxele vamale percepute asupra mărfurilor importate, taxele fiscale percepute la frontieră, normele restrictive la import și licențele de import.

Din punct de vedere istoric, protecționismul a fost asociat cu doctrina economică mercantilistă, care promova o balanță comercială pozitivă prin impunerea taxelor vamale la import și restricțiilor la export. De asemenea, protecționismul a fost dezvoltat și apărut de Friedrich List, care promova naționalismul ca doctrină economică. Prin protecționism, acesta urmărea industrializarea economiei naționale și ajustarea acesteia la nivelul economiilor dezvoltate.

Profesorul universitar de la Cambridge, Ha-Joon Chang, afirmă că toate țările dezvoltate au ajuns la nivelul actual, de asemenea, prin aplicarea măsurilor de protecționism în perioada industrializării. Iar actualmente, aceleași țări promovează liberul schimb drept singura cale către dezvoltare.

Părerile privind politicile comerciale pe care ar trebuie să le adopte un stat sunt multiple. Evoluția sistemelor economice în lume a demonstrat că niciun model nu este perfect. Fiecare națiune trebuie să se adapteze la specificul său național. Sistemul de liber schimb pare să fie cel mai bun care a putut fi inventat până în prezent, în pofida lacunelor pe care le are. Dar nicio țară nu poate să-și lase complet nesupravegheate hotarele și să permită un flux neregulat de bunuri și servicii. De aceea, intervenția statului este necesară și ar putea urmări scopuri de ordin economic, social sau politic.

Din sec. al XIX-lea și până în prezent, au existat valuri de implementare activă a măsurilor protecționiste, în special, pentru restabilirea în urma perioadelor de criză. Deși liderii țărilor dezvoltate afirmă că protecționismul trebuie evitat în favoarea liberului schimb și a dezvoltării comerțului mondial, cercetările arată că fiecare națiune încearcă să-și protejeze economia cu orice preț. Numărul cel mai mare de măsuri protecționiste este instituit de țările G20, în proporție de 65%, pe când măsurile ce ar promova liberul schimb sunt în minoritate.

Fiecare stat caută căi subtile, care, fie nu intră deloc sub incidența regulilor comerciale obligatorii ale OMC, fie sunt doar parțial sau inefficient acoperite de acestea (de exemplu, restricțiile la export, achizițiile guvernamentale, subvențiile). Aceste instrumente de politică comercială sunt mai puțin transparente, cu o evoluție lentă și vagă. Situația curentă demonstrează că OMC și instrumentele GATT au nevoie de o urgentă readaptare la tendințele curente în economia mondială.

În noiembrie 2001, în cadrul conferinței ministeriale, a fost lansată o nouă rundă de negocieri, numită runda Doha (DDA – Doha Development Agenda). Scopul acesteia a fost să readapteze acordurile OMC la schimbările intervenite în comerțul internațional. Runda Doha se află în proces până în prezent.

Republica Moldova a aderat la Organizația Mondială a Comerțului în 2001. Odată cu aderarea, statul a acceptat un regim comercial destul de liberal. Potrivit Indicelui Băncii Mondiale al Restrictivității Tarifelor Comerciale MFN (TTRI), Republica Moldova ocupă locul 11 din 125 de țări, ceea ce înseamnă că, în general, tarifele la importuri sunt printre cele mai mici din lume.

Măsurile de remediere non-tarifară și comercială nu sunt folosite frecvent în Republica Moldova. Unica măsură de salvare, înregistrată în baza de Indicatori Mondiali ai Comerțului a Băncii Mondiale, este taxa suplimentară de 36-38% la importurile de sfeclă de zahăr sau trestie de zahăr și zaharoză chimic pură în formă solidă, introdusă în anul 2008.

Deși Republica Moldova este considerată o țară preponderent agrară, balanța comercială este negativă chiar și pentru unele bunuri produse în agricultură. La clasele de produse : carne și organe comestibile; lapte și produse lactate; legume, plante; preparate pe bază de cereale, făinuri – timp de 3 ani la rând (2011-2013) s-a înregistrat o balanță comercială negativă, iar la zahăr și produse zaharoase în anii 2011 și 2013. Aceste date bat alarma că regimul comercial al RM este unul greșit, că taxele de import sunt prea mici, din acest motiv, pe piață ajung agenții economici străini cu costuri de producție, și respectiv prețuri, mai mici. Iar agenții economici naționali, cu produse mult mai calitative, nu pot rezista pe piața locală, din acest motiv, sunt nevoiți să caute alte piețe de desfacere.

Obiectivul secolului al XXI-lea este de a lichida sărăcia. Dar în situația curentă: țările dezvoltate sunt cele care emit cele mai multe restricții, iar țările în curs de dezvoltare sunt afectate cel mai mult. Decalajele dintre cele două grupuri se accentuează tot mai mult. Se repetă situația din sec. al XIX-lea, în care Friedrich List se indigna de ipocrizia statelor dezvoltate ce laudau cu sfințenie teoria liberală, uitând că ele însele au promovat o politică protecționistă pentru a ajunge la acest nivel.

În prezent, Republica Moldova, se află, mai mult sau mai puțin, în aceeași situație ca și Germania în sec. al XIX-lea: destrămată din punct de vedere teritorial, invadată de produse străine (mai ieftine, dar de proastă calitate), cu o agricultură ce nu utilizează eficient toți factorii de producție și cu o industrie în faza incipientă.

Agricultura este un sector strategic pentru R. Moldova, care dispune de potențial de dezvoltare și poate contribui la revenirea înceată a economiei, dar „la o națiune exclusiv agricolă, chiar dacă ea este în relații de liber schimb cu națiuni industriale și comerciale, dezvoltarea sa intelectuală și politică și forțele sale de apărare sunt limitate... Dimpotrivă, industria încurajează știința, arta și o bună organizare politică, sporește bunăstarea poporului, face să crească populația, veniturile statului și puterea națiunii, căreia îi acordă mijloacele, ca să-și extindă legăturile comerciale .. Numai datorită ei, agricultura țării se ridică pe o treaptă superioară de evoluție”. (Friedrich List) Pentru un progres economic, RM are nevoie de o resuscitare majoră a industriei, prin intermediul măsurilor protecționiste.

Dar lăsând economicul de-o parte, Republica Moldova are nevoie să pună pe prim-plan națiunea, și nicidecum interesele personale ale anumitor „indivizi”, „homo economicus”. În această perioadă de impas, Republica Moldova are nevoie să pună în circulație toți factorii de producție de care dispune: resursele umane, patrimoniul natural, nivelul de inteligență și buna educație, obiceiurile și tradițiile, integritatea și unitatea națională.

Consider că protecționismul, într-adevăr, reprezintă o soluție pentru Republica Moldova. Organele responsabile ar trebuie să se asigure că politicile elaborate, pe de o parte, să nu deterioreze relațiile noastre externe, iar pe de altă parte, să asigure dezvoltarea a cât mai multor întreprinderi. Republica Moldova nu are o pondere mare în comerțul internațional, de aceea, cu niște măsuri adoptate corect, Moldova nu va afecta, în mod grav, partenerii săi, dar, totodată, va asigura dezvoltarea ramurilor-țintă.

Industrializarea, educația, reforma justiției și unitatea națională sunt acei piloni pe care ar trebuie să se bazeze dezvoltarea Republicii Moldova.

ROLUL ȘI IMPORTANȚA COMUNICĂRII ÎN ACTIVITATEA MANAGERIALĂ ȘI DE AFACERI

Stud. Corina BEZER, EMREI-131, ASEM

Cond. șt.: Dr. conf. univ. Larisa DODU-GUGEA, ASEM

Business Industries depend heavily on major management functions like planning, organizing, leading and controlling. These kinds of functions require the managers to practice expert communication methods. Thus to achieve all these steps of managerial functions, a managed and proper communication process flow along with details have to be established. Communication helps in promoting motivation in a group or team within an organization. It is the duty of the organization and its management to figure out possible barriers that might exist in the communication structure and to rectify them to establish an effective communication network.

Comunicarea în afaceri, ca formă a comunicării interpersonale, reprezintă procesul de transmitere a unui mesaj despre „ceva” receptorului în legătură directă sau indirectă cu îndeplinirea mai multor sarcini profesionale.¹ Comunicarea este un element definitoriu al comportamentului uman, deoarece orice proces social, indiferent de natura și complexitatea sa, implică, în mod obligatoriu, un proces de comunicare.

Comunicarea în afaceri are o relevanță și mai sporită, datorită faptului că orice comportament de luare a unei decizii, este influențat, atât în mod direct, cât și indirect de informații obținute prin procesul de comunicare. Comunicarea reprezintă, alături de motivație și competență profesională, cheia eficienței într-o întreprindere. De aceea, practicile și tehnologiile de comunicare au devenit tot mai importante pentru toate tipurile de întreprinderi. Această temă va reprezenta mereu un subiect de actualitate, întrucât de modul de comunicare al managerilor, al oamenilor de afaceri, de strategiile de persuasiune aplicate în activitatea lor, depinde imaginea acestora, evoluția și competitivitatea întreprinderilor în care activează. Astfel, comunicarea dinamizează procesul de gestiune managerială, permite identificarea, perceperea și folosirea corectă a diverselor categorii de nevoi și stimulente ale întreprinderii, oferă oportunități de eficientizare a posibilităților individuale și organizaționale grație feedback-ului și este parte a procesului de conducere, fiind orientată spre influențarea atitudinilor, schimbarea mentalității, crearea coeziunii de comportare și interese.

Comunicarea persuasivă constituie un proces complex, de durată, de influențare a atitudinilor unor persoane, cu scopul de a obține anumite *schimbări comportamentale* specifice, care derivă din obiectivele sau interesele agentului care persuadează. Astfel, managerul care utilizează tehnica de persuasiune oferă dovezi, probe, argumente în susținerea afirmațiilor sale, pune accent pe logos, ethos și pathos, susține valorile etice culturale, științifice și tehnice verificate, formează deprinderi, priceperi și tehnici de muncă inovatoare, conferă stabilitate, credibilitate prin propriul comportament, dispune de un stil personal de comunicare, prevede, apelează și gestionează corect situațiile tensionate și conflictuale.

Una din problemele comune tuturor locurilor de muncă și care generează, în mod frecvent, sentimente de emoție, frustrare sau furie este reprezentată de conflict. Conflictul reprezintă interferența intențiilor unui agent sau a unui grup în eforturile de atingere a unor obiective de către un alt individ sau grup, care generează o stare de tensiune.² Pentru a face față situațiilor tensionate și de conflict, managerul poate apela la diverse metode și tehnici de comunicare, precum:

– **Tehnica pauzelor**, care este folosită pentru temperarea unui angajat iritat, evitarea unei concesi etc. Se invocă o pauză pentru cafea, un telefon urgent, câteva minute de tăcere etc.

¹ BORCOMAN, R., RUSU, D., *Comunicarea persuasivă cu impact în activitatea managerială și de afaceri*, Chișinău: ASEM, 2009. ISBN 978-9975-75-467-5

² ȚURCAN, Tosia, *Comunicarea și eficacitatea managerială*, Chișinău: Centrul Editorial al UPS „Ion Creangă”, 2005. ISBN 9975-921-77-9

- Tehnica prezentării argumentelor.** Managerul roagă subalternul să-și argumenteze pretențiile emise, delimitând faptele concrete de emoții. Ex.: *Ceea ce spuneiți Dvs sunt fapte concrete sau este părerea Dvs?*
- Tehnica surprinderii interlocutorului.** Managerul poate cere un sfat, adresa o întrebare ieșită din context, face complimente, pentru a neutraliza emoțiile negative. Ex.: *Sunteți în stare să rămâneți calm și într-o situație atât de tensionată.*
- Formularea întrebării-cheie.** Determină interlocutorul să-și transfere gândurile de la situația de tensiune la un răspuns exact. Ex.: *La ce concluzie ați ajuns Dvs în această situație?*¹

În cadrul cercetării efectuate, am realizat un sondaj de opinie la două întreprinderi cunoscute din Republica Moldova – *Maicom SRL și Coca-Cola Hellenic Moldova*. Astfel, am avut ocazia să compar mediul comunicațional din ambele întreprinderi, trăgând anumite concluzii. În urma răspunsurilor la întrebări, am constatat unele avantaje de comunicare în aceste întreprinderi, precum: comunicarea democratică, utilizarea stilului dinamic, de rezolvare a conflictelor, accentuarea funcției persuasive a comunicării, persuadarea prin invocarea argumentelor și prin demonstrare, implicarea angajaților în discuții sincere, în situații tensionate, persuasiunea managerială este etică și se contraargumentează prin dovezi, probe, fapte și exemple. Cu toate acestea, am constatat și anumite probleme la nivel comunicațional, precum: lipsa comunicării strategice și mobilizatoare, nerespectarea stilului egalitarist/de convingere, monopolizarea discuției, persuadarea și prin metode neetice, presiune, supunere oarbă față de autoritate, avertismente, glas ridicat etc.

Astfel, comunicarea, jucând frecvent rolul de a impune altora punctele de vedere proprii, ideile și credințele, reprezintă pentru orice manager component cel mai puternic instrument de persuasiune în atingerea scopurilor personale și colective. Rolul comunicării în afaceri este mai mult decât capacitatea managerului de a fi un bun vorbitor și de a avea abilități bune de comunicare interpersonală.² În lumina rezultatelor cercetării, consider util pentru toate firmele să efectueze un audit de comunicare internă în fiecare an în scopul evaluării modului de funcționare al sistemului de comunicare. Pentru întreprinderile analizate în cadrul cercetării, aș recomanda crearea unui climat psiho-social, comunicațional, motivațional favorabil, care să elimine stresurile și tensiunile, recurgerea la stilurile adecvate și la mijloacele de comunicare persuasivă directe, pentru a urgenta impactul mesajului și a evita la minimum denaturarea, înlăturarea, limitarea din circuitul informațional a barierelor de comunicare, îndeosebi a celor lingvistice și semantice și extinderea folosirii tehnicii de ascultare activă pentru colectarea informațiilor, adoptării unor decizii importante, trasării unor sarcini speciale etc.

Bibliografie:

1. BORCOMAN, R., RUSU, D., *Comunicarea persuasivă cu impact în activitatea managerială și de afaceri*, Chișinău: ASEM, 2009. ISBN 978-9975-75-467-5
2. LOHISSE, Jean, *Comunicarea: de la transmiterea mecanică la interacțiune*; trad. de Gabriela Scurtu Ilovan, Iași: Polirom, 2002. ISBN 9736838595
3. NISTOR, Costel, *Comunicare și negociere în afaceri*, Galați: Editura EUROPLUS, 2010. ISBN 978-606-8216-22-5
4. ȚURCAN, Tosia, *Comunicarea și eficacitatea managerială*, Chișinău: Centrul Editorial al UPS „Ion Creangă”, 2005. ISBN 9975-921-77-9

¹ LOHISSE, Jean, *Comunicarea: de la transmiterea mecanică la interacțiune*; trad. de Gabriela Scurtu Ilovan, Iași: Polirom, 2002. ISBN 9736838595

² NISTOR, Costel, *Comunicare și negociere în afaceri*, Galați: Editura EUROPLUS, 2010. ISBN 978-606-8216-22-5

Facultatea „FINANȚE”

EVOLUȚIA DEZVOLTĂRII LEASINGULUI ÎN RM ȘI CONTRIBUȚIA ACESTUIA LA DEZVOLTAREA INVESTIȚIILOR ÎN CAPITALUL FIX

*Stud. Mihaela GOROPCEANU, anul II, FB-137, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Nadejda BOTNARI*

Pentru Republica Moldova, problematica investițiilor este una de importanță majoră. Moldova are nevoie de strategii de investiții, de un management performant al procesului investițional. Pentru renovarea bazei tehnice de producere a întreprinderilor care dispun de un capital insuficient, ar putea fi utilizate mecanismele de leasing pentru dezvoltarea lor.

Oportunitatea leasingului în Republica Moldova a devenit evidentă chiar de la începutul perioadei de tranziție la economia de piață.

Operațiunile de leasing reprezintă o sursă importantă de finanțare și permite obținerea facilă a drepturilor de folosință asupra unor mijloace fixe a căror utilizare eficientă conduce la creșterea productivității entităților.

Leasingul este o operațiune comercială prin care o parte denumită locator/finanțator transmite, pentru o perioadă determinată de timp, dreptul de folosință al unui lucru al cărui proprietar este în urma cumpărării de la vânzător, către altă parte, denumită utilizator/locatar, la solicitarea acesteia din urmă, contra unei plăți periodice, denumită rată de leasing.

Piața serviciilor de leasing din RM este una destul de tânără, în plină dezvoltare, fiind marcată, pe parcursul evoluției sale, de câteva etape importante. Premise pentru lansarea activității în sectorul prestării serviciilor de leasing în RM au apărut în anul 1996, când a fost aprobată prima lege a leasingului. Specialiștii sunt de părere că această lege era una „mai puțin” acceptabilă, inclusiv din cauză că anumite norme stabilite de aceasta nu stimulau dezvoltarea leasingului.

Următoarea etapă, care ce a marcat evoluția pieței serviciilor de leasing, s-a lăsat așteptată. În anul 2002, au apărut primele companii cu servicii exclusiv de leasing – companiile MAIB Leasing și Euroleasing. Ulterior, în iulie 2003, și-a lansat activitatea și cel de-al treilea operator, BS-Leasing Grup, iar în anul 2004, serviciile de leasing au început să fie prestate și de Compania IM și compania Consulting Grup, sub bradul IMC Leasing.

Adoptarea noii Legi cu privire la leasing și amendamentele respective la Codul fiscal, Codul Civil etc., au fost principalele realizări ale anului 2005, constituind următoarea etapă în dezvoltarea leasingului.

Noua legislație a avut efect catalizator, astfel că, pe parcursul anului 2006, au apărut șase companii noi de leasing, dintre care trei au la bază capital străin 100 %. Creșterea dinamică a pieței de leasing din Moldova sporește inevitabil concurența în acest domeniu.

În prezent, în Republica Moldova, activează 21 de companii de leasing.

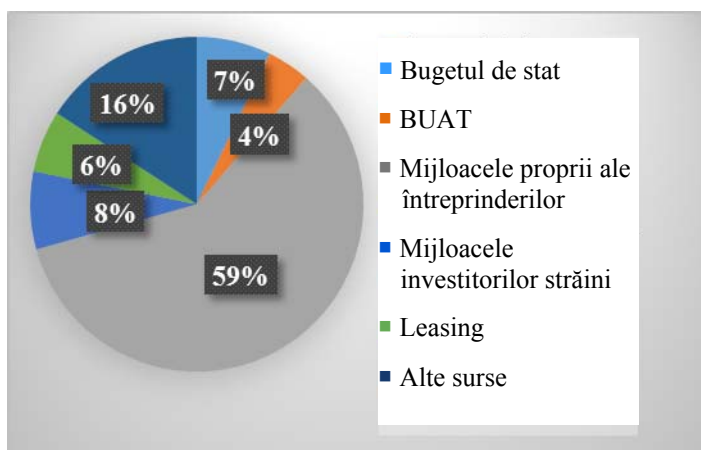


Figura 1. Structura investițiilor în capital fix după sursa de finanțare

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică

fixe în valoare de 1136,8 mil. lei, sau cu 320,7 mil. lei (cu 39,3%) mai mult decât în anul 2012. Evoluția finanțării prin leasing e prezentată în figura 2.

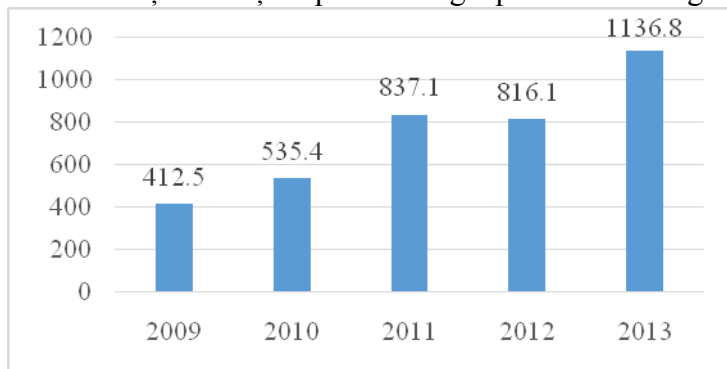


Figura 2. Evoluția valorii MF acordate în leasing

Sursa: Elaborată de autor în baza datelor Biroului Național de Statistică

următor: SRL „Finanțe Leasing Company”, SA „MAIB Leasing”, SA „Total Leasing”, SRL „Capital Leasing” și SRL „Victoria Leasing”, care au acordat 72% din valoarea totală a mijloacelor fixe acordate în leasing, prin urmare, se poate vorbi de o piață concentrată a leasingului.

În anul 2013, valoarea mijloacelor fixe acordate în leasing întreprinderilor și organizațiilor a constituit 644,0 mil. lei (sau 56,7%); persoanelor fizice – 491,0 mil. lei (sau 43,2%).

În concluzie, se remarcă faptul că leasingul trebuie să devină principalul factor în crearea și renovarea capitalului utilizat în sectorul real al economiei, întrucât nu proprietatea asupra mijloacelor fixe, ci utilizarea lor efectivă este cea care aduce profit.

Bibliografie:

1. Legea RM cu privire la leasing nr. 59 din 28.04.2005.
2. Comunicatele de presă ale Biroului Național de Statistică referitoare la activitatea companiilor de leasing.
3. OPREAN Camelia. *Formarea și utilizarea capitalurilor-abordări din prisma managementului financiar*. Departamentul Editorial-Poligrafic al Academiei de Studii Economice, Chișinău 2008.

THE DECISION'S ROLE IN ACHIEVING FINANCIAL GOALS OF ENTERPRISE

*PhD student Irina SCHIOPU, AESM
Scientific advisor. Dr. conf. univ. N. Botnari*

Any activity that is conducted within the enterprise is carried out through decision-making, and of their quality and the quality of the implementation of the decisions depends the actions of the enterprise, and finally gaining success in the company's financial objectives, and namely maximizing the market value of the enterprise.

Key words: *decision, financial goals, decision-making etc.*

Introduction:

Financial objectives of an enterprise are those that lead to some results of profit for the activity concerned. However, an essential element in the process leading towards achieving the objectives it is the decision, which represents the act of transition from thought to action. This follows the finding the most rational way of future action, designed to ensure maximum efficiency of operations management in achieving its objectives. The process of increase of efficiency of management actions requires that any decision taken must have a thorough scientific justification.

The feature of the decision is that it represents the expression of a rational act, that is coherent formulated, on the basis of the interpretation of information, which shall be processed for the purpose of choosing an alternative, intended to lead to the achievement of pre-established objectives and in particular the financial ones.

The decision constitutes an essential element of management, being its specific tool of expression. The qualitative level of the management of a unit is best done by decisions elaborated and applied.

Critical analysis of the problem investigated.

In the literature, there are a number of definitions for the word decision. Based on data provided by decision-making practice, the definition of the decision has been made as follows: "The decision represents a dynamic and rational process, in which based on appropriate information, a line of action are choosing, of a certain number of possibilities (alternatives) in order to influence the activity of performers and to obtain a certain result". [1]

From definition of decision can be retained the following items:

- is regarded as a rational choice process;
- is the final act in determining the direction of action to achieve a goal;
- the action is called decision only to the extent that corresponds to a situation of choice;
- directs the work of subordinates under the action of a rule is imposed by events without having the opportunity to choose another alternative, it is not a decision.

Providing to management the possibility to attract and combine the resources available and to manage the production process, decision management is the main instrument for achieving the objectives established for a specific period of time. Because in the context of a decisional situation the same objective can be performed on multiple paths with different resources, it is required from management a high professional competence and responsibility, both in terms of establishing possible variants, their evaluation and selection of the most economically advantageous, as well as with regard to their consequences.

Alternatives that can accomplish the same objective presents certain particularities of each, from the technical-economic and social point of view, having, at the same time, various immediate consequences or in the perspective. This phenomenon calls for fair assessment of each alternative, based on a unitary system of parameters and indicators, so as to be able to determine precisely which of the variants respond best pursued by the decision-maker. The

work of drafting and decision-making requires continuous further training, development of the capacity to appreciate the various consequences as a result of materialization in their practice. Moreover, this especially rests for enterprise managers that in their everyday work are faced with making different decisions.

The factors (with positive or negative influence) which were not considered originally is more common and more numerous reserves, especially management's intervention becomes necessary through the adoption of new decisions. These justify the assertion that the decision involves a rational combination of experience and creativity. The experience allows assessment of the effects of various possible solutions, as compared to the results recorded in previous rulemaking cycles, and creativity makes imagining new alternatives, for which past experience cannot provide information about the consequences of their application.

The subordination of all decision-making activities of experience in leadership work, without resorting to creativeness and at some appropriate methods, such as: simulation, scenarios, modeling of economic mathematics to identify variants for decision-taking cases, can have negative consequences, both in terms of stimulating the creative initiative, and of the results obtained as a result of materialization of decisions.

Taking into account the multiple implications of the decisions and results of the company activity, it follows with great acuteness the necessity of an adequate number of variants and real assessment of the consequences of each of these. Knowing the quality of decisions and their implications before being adopted, reduce the risk of unintended consequences after their materialization and triggering a new cycle of decision-making for correction. After their adoption, the quality of decisions is assessed by the effects caused by the size of the deviations from the intended consequences. Of those listed above shows the importance of qualitative assessment of decisions previously applied, because in this way you can avoid, to a large extent, waste of resources, human energy, time, etc., by adopting the correction.

Finally, we may mention that the most important requirements of decision-making can be considered the following: [4, p. 235]

- Adoption of any decision by management must be based on a complex grounding, resulting from continuing with new information obtained from scientific research, the results of their application in production, so as to achieve greater business productivity with a high economic efficiency.
- Knowledge of the reality in the society is another important requirement for employment decisions in an objective process of management. If the elaboration of decisions is made at "adjusting" the information and taking into account in particular the subjective determinations, the decisions are lacking in scientific basis, and the consequences will not be the ones expected.

Management decisions must be based on real and complex analysis of situation in the past, the realities of this situation and have the perspective. Effectiveness of management decisions is determined, in large measure, by the time of their adoption. Their adoption in due course is a basic requirement for the proper conduct of business, especially if it takes into account the influence of natural factors on the system. This requirement entails compliance with the length of time available. Both late of taking decisions and their hasty adoption has negative consequences on the economic and financial results. The adoption at the appropriate time to take decisions presupposes the existence of a corresponding nature of decision information system to be adopted. Decisions concerning major goals, which involve a significant volume of resources, with long-lasting consequences, require a greater amount of information, with some degree of processing. Only persons that have this right should carry out decisions. The appropriate wording of decisions is an essential requirement for understanding and correct translation into practice. The decision must be made clear, concise, allowing both unambiguous understanding of the solution adopted and its implementation,

without requiring further explanation. This means that the decision should indicate: the objectives pursued, the means of action, the persons responsible for its implementation, the time of execution, how information on the evolution of the consequences or deployment stages etc. Depending on the nature of the decision, in formulation could be included other items, such as: in the case of economic decisions, the amount and volume of funds, the level of production factors, assign of the outcome's indicators, etc.

Coordination is another important requirement, ensuring referral to and removing some contradictions that may arise between the general and complementary decisions. This correlation of decision-making does not restrict the initiative of leadership of hierarchical levels, but, on the contrary, the realization of the objectives of the unit as a whole can only be achieved by stimulating their initiative, so as to mobilize all human and material resources in its field of activity.

In society, the need for the adoption of decisions by senior management in order to achieve the proposed goals, it is necessary, at least in the following situations: [1]

- 1) changes in the structure of quality factors of production allocated;
- 2) in a situation where disruptive factors have created an imbalance between the ruler and the ruled, that endangers the objective proposed. This imbalance can be generated by a previous improper activity, such as, the allocation of production tasks on organizational subdivisions in relation to resources distributed inputs, the non-controlling of changes occurring in the system etc. All this will require a new conception in two directions in the content of thought making;
- 3) in a situation where there is balance between the two subsystems with regard to the proposed objective, but the unit's management strives to achieve superior results. This requires a new correlation of objectives with the human and material resources at its disposal.

For effective decision-making is necessary to draw up a model. Such normative approaches evolved beyond the phase of decision rules, which are embodied in normative models. Among these the most important are dynamic models, which envisages an effective way of structuring the decision-making process by integrating the components involved and the interrelations between them in a flowchart, which reflect the functionality of willful decision-making mechanism. In this category falls the dynamic model developed by Professor William Morris.

Dynamic model designed for strategic decision-making process in the enterprise in which it is located structuring decision-making process, it may be the next: [4,p. 237]

1. Identify and define the problem;
2. Correct definitions of the problem realizing appropriate clarifying the objective;
3. Establish alternatives or variants decision-making, the procedures for achieving the objective;
4. The objective determination and knowledge of possible courses of realization;
5. Application of the decision;
6. The evaluation of the obtained results.

In practical activity for decision-making, operations appropriate to the various stages are not strictly delimited and their order is not rigid. Rational framing in the sequence of operations decision-making should not be turned into an objective in its own right to be watched at any price.

Key elements of a rational process of strategic decision, adapted to the requirements of enterprises are as follows: [4, p. 238]

- Decision-making aims to solve some of the issues relating on effective carrying out or the development of firms' activities. There is always, in one way or another, a stimulus, which under the conditions of transition to a market economy, may be represented by

privatization, restructuring, financial deadlock, a fall in the turnover, hiring a new general manager, etc.

- The quality of work of human factor is essential for effectiveness and efficiency of decisions.
- The environmental decisional factors shall include not only those of the company but also those externally induced, who are involved in the problem.
- The influence of environmental decisional factors has been demonstrated at each stage of the process of decision-making process, indirectly through decisional factors. This way of influence of decision-making course highlights the importance of the human factor in decisionmaking, its considerable influence on the effectiveness of the company.
- In the last two steps in the decision-making process, the influence of decision-making has been demonstrated directly. The results of application of the decision depend not only on the quality of choice and the decision-making center efforts, but also the conjugate action of environmental factors, whose production may not always be provided with accuracy, especially in situations of risk and uncertainty. Between the environmental factors and evaluation of the results there is a direct relationship, namely, manifested within the meaning of influence decision-making environment on assessing the effects of the decision.
- The model is a realization of a systemic approach of the decision-making process in the enterprise.
- At the end of the model are suggested the interdependencies that exist between decision. Such a model is useful from a theoretical point of view, in that it gives a fait accompli to
- The whole decision-making process, on the main elements and contemporary phases, as well as the correlations between them. From the practical point of view, his usefulness consists in that it can be used in training for managers and specialists. Moreover, this is very important as managers are those forming strategies and objectives of a business and all they are the ones who draw up and take those decisions that will achieve the objectives planned.

Conclusions and recommendations:

As a result of those mentioned above, we can mention that the role of decision is one significant, because the decision is the one that is present at the beginning of a resolution to take the start of the business, as well as the stages of extension and the progress of this ideas. In addition, it lies in fixing and the arrangements for implementation of financial objectives and not only to them, of the company. The main objective of the company is to maximize the value, by carrying out a profitable activity that will ensure a high degree of profitability all providers of capital of the company. This implies for a profit large enough to meet both expectations shareholders by the fund of dividends, as well as the need for the development of the enterprise by reinvesting a portion of the profits. Therefore, maximizing business value necessitates the introduction of optimal financing decisions and the way they do business, which would lead to the attainment of a minimum level of costs for the creation of capital and hence increase the value of enterprise.

Thus, the important roles in increasing the decision-making capacity for the realization of various objectives are the different forms of their cooperation with specialists in the problems of leadership. These forms are consultations, appoint these specialists in the various organs of management of the unit, etc., as well as attendance at certain forms of specialization organized, to which shall be added the post-graduation courses on specialty. Only through continuous training of those involved, can be ensured a successfully activity in decision-making on activities carried out with profitable results for the enterprise.

Bibliography:

1. Decizia și rolul său în managementul financiar al întreprinderii, actualizare pe: <http://www.oeconomica.uab.ro/upload/lucrari/820062/55.pdf>
2. Decizia financiară, actualizare pe: <http://ru.scribd.com/doc/57610586/Decizia-Financiara#scribd>
3. Management financiar prin obiective, actualizare pe: www.manager.ro
4. NICOLESCU Ovidiu, VERBONCU Ion. *Management* – ediția a III-a revizuită, Editura Economică 1999, ISBN: 9735901641, pag. 600.

SISTEMUL INFORMAȚIONAL AUTOMATIZAT DE STAT IN DOMENIUL ASIGURĂRILOR OBLIGATORII DE RĂSPUNDERE CIVILĂ AUTO

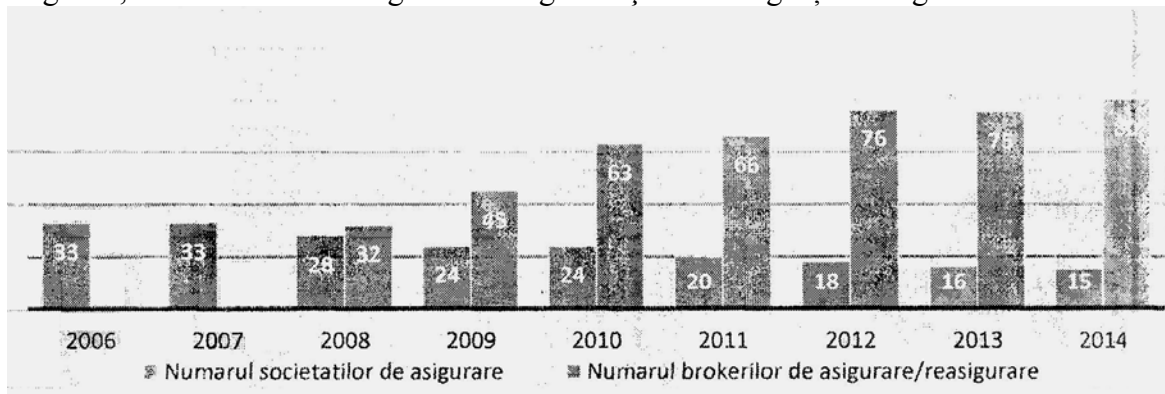
Stud. Elena BOTNARI, gr. FCA-141M

Cond. șt.: Dr. conf. univ. Nadejda BOTNARI

Odată cu dezvoltarea companiilor de asigurări crește și nevoia acestora pentru produse de asigurare și sisteme noi mai sofisticate. Astfel, produsele de asigurare internaționale, de pe piețele mature, încep să fie preluate și localizate, adaptate pentru cerințele companiilor din R. Moldova, cum a fost și cazul unui nou sistem RCA DATA pentru a monitoriza și gestionarea mai eficientă a asigurărilor de răspundere obligatorie auto.

Asigurarea obligatorie de răspundere civilă pentru pagube produse de autovehicule reprezintă un contract de asigurare, probat prin polița de asigurare răspundere civilă auto (în continuare, RCA) și/sau certificatul de asigurare „Carte Verde” (în continuare, CV), prin care un asigurător licențiat, în condițiile prezentei legi, poate să practice asigurare obligatorie de răspundere civilă auto se obligă, în baza unei prime plătite de asigurat, să despăgubească prejudiciile cauzate prin accident de autovehicul în perioada de valabilitate a contractului de asigurare.

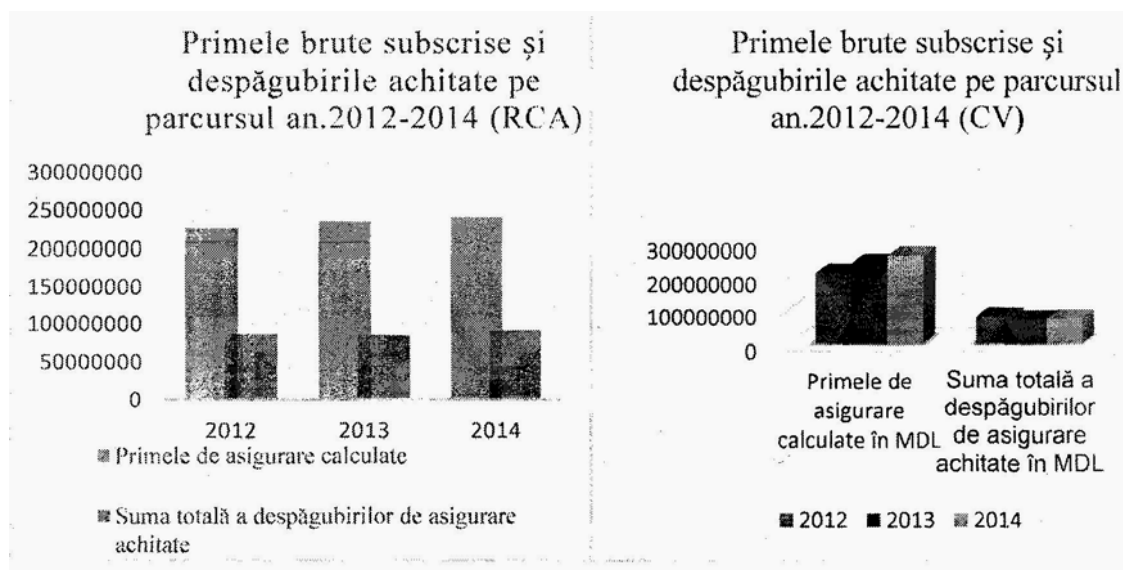
Conform datelor statistice, în anul 2014, pe piața asigurărilor, activau 15 companii de asigurări, 80 de brokeri de asigurare/reasigurare și 167 de agenți de asigurare.



Evoluția numărului de companii de asigurări și intermediari în asigurare/reasigurare în perioada 2006-2014

Din cele 15 companii de asigurări de pe piața Republicii Moldova, 14 practică asigurări de răspundere civilă auto internă și 8 – asigurări de răspundere auto externă (CV).

Suma primelor brute încasate pe cele două tipuri de asigurare este prezentată în figura de mai jos:



Conform figurilor se atestă că, pe parcursul anilor 2012-2014, suma primelor brute încasată pe cele două tipuri de asigurare este în creștere, iar despăgubirile achitate au o evoluție constantă.

Este de menționat că implementarea sistemului RCA DATA are ca scop monitorizarea mai eficientă a numărului și corectitudinii polițelor de asigurare RCA, cât și CV eliberate de companiile de asigurare și intermediarii în asigurări.

Sistemul informațional automatizat de stat în domeniul asigurărilor obligatorii de răspundere civilă pentru pagube produse de autovehicule (în continuare – Sistem) – totalitatea mijloacelor software, hardware, informaționale, organizaționale, sistemelor de transmitere a datelor, tehnologiilor de utilizare a lor, normelor de drept și infrastructurii, destinate pentru susținerea informațională a activității organelor de stat.

Sistemul Informațional Automatizat de Stat va permite operarea cu informații veridice care vor fi utilizate la determinarea exactă a primei de asigurare, pe care urmează să o plătească fiecare asigurat în funcție de factorii de risc individuali, în special prin sistemul bonus-malus, care are menirea de a acorda reduceri legale de prime pentru conducătorii auto disciplinați și a aplica majorări de prime pentru cei care au produs accidente rutiere din vina lor. Totodată, Sistemul Informațional va permite schimbul de informații cu organele afacerilor interne în scopul exercitării funcției de control privind posesia asigurării RCA și Carte Verde. Nu în ultimul rând, trebuie menționat că răspunderea asigurătorului pentru riscul asigurat va începe din momentul indicat în polița de asigurare, document care urmează a fi emis doar din Sistemul Informațional, fapt ce va permite contracararea fraudelor legate de încheierea contractelor de asigurare cu date anterioare producerii accidentelor rutiere.

Implementarea Sistemului va crea premise pentru excluderea obligației șoferilor de a purta polița de asigurare RCA sau, în general, a necesității acesteia – fapt datorat posibilității agenților rutieri de a verifica existența și valabilitatea contractelor de asigurare obligatorie RCA în regim online prin intermediul sistemului informațional.

Bibliografie:

1. Legea nr.407-XVI din 21.12.2006 „Cu privire la asigurări”.
2. Legea nr.414-XVT din 22.12.2006 „Cu privire la asigurarea obligatorie de răspundere civilă pentru pagube produse de autovehicule”.
3. Hotărârea Guvernului nr. 133 din 27.02.2012 „cu privire la aprobarea Conceptului tehnic al Sistemului Informațional automatizat de Stat în domeniul asigurărilor obligatorii de răspundere civilă pentru pagubele produse de autovehicule”.

4. Hotărârea C.N.P.F nr. 50/8 din 30.11.2012 „Cu privire la procesarea electronică a documentelor de asigurare obligatorie de răspundere civilă auto”.
5. <http://www.cnpf.md/md/segas/>

ANALIZA COMPARATIVĂ A SISTEMULUI PRIVAT DE PENSII LA NIVEL NAȚIONAL CU CEL INTERNAȚIONAL

*Stud. Luminița COȘCODAN, stud. Ion MEREUȚĂ, FB-131
Cond. șt.: Lect. sup. Anatol ȚUGULSCHI, ASEM*

Pensiile mici au constituit mereu una din cele mai stringente probleme ale Republicii Moldova, care se agravează pe fondul modificărilor nefavorabile în situația demografică și a politicii ineficiente și iraționale de protecție socială. Astfel, dacă, la începutul anilor '90, raportul dintre numărul angajaților și al pensionarilor constituia 6:1, în prezent, pentru întreținerea unui pensionar, contribuie mai puțin de doi angajați. Prin urmare, prezentul sistem public de pensii, bazat pe principiul clasic de redistribuire (PAYG) devine din ce în ce mai ineficient și mai problematic, iar respectarea principiului de solidaritate a generațiilor – din ce în ce mai costisitor și mai riscant pentru generațiile tinere.

Este evident faptul că numărul populației active este insuficient ca prin contribuțiile lor să acopere cheltuielile de protecție socială a populației inactive. Mai mult decât atât, numărul beneficiarilor de pensii este în creștere în fiecare an, pe când cel al contribuabililor este în descreștere (figura 1).

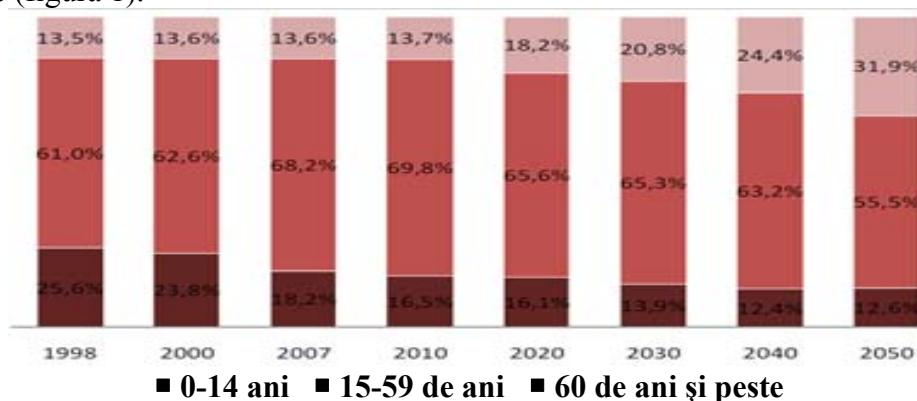


Figura 1. Structura prognozată a populației Republicii Moldova, %
Sursa: Organizația Internațională a Muncii, (ILO).

În urma analizelor efectuate mai sus, putem, cu certitudine, reclama faptul că sistemul de pensii în Republica Moldova este unul ineficient și, mai cu seamă, fără viitor, de aceea, noi credem că țara noastră trebuie să preia exemplele țărilor dezvoltate care au găsit soluția acestei probleme și anume – **Sistemul de pensii private: soluția potrivită pentru asigurarea unei bătrâneți decente!**

De fapt, Republica Moldova a reacționat la transformările nefaste demografice, astfel, în 1999, a fost adoptată Legea cu privire la fondurile nestatale de pensii, nr. 329-XIV din 25 martie 1999. Aceasta însă nu a funcționat timp îndelungat, deoarece nu avea pe cine să reglementeze, nu au existat, de mai bine de 9 ani, entități economice care să se subordoneze legii.

La moment, Republica Moldova dispune de 3 fonduri nestatale de pensii. FNP PRIMUL FOND DE PENSII este primul fond de pensii înființat în Republica Moldova, administrat de către VICTORIA Asigurări, FNP ASIGURARE SOCIALĂ PRIVATĂ (administrat de KLASSIKA Asigurări), Fondul Nestatal de Pensii (FNP) PRIME EXIM-ASINT înființată în 2012.

Deși aceste fonduri de pensii facultative există, acestea nu sunt solicitate. Se vehiculau diferite cauze pentru care nu funcționează aceste fonduri: fie că nu ar fi cine să contribuie la aceste fonduri, fie că nu suntem pregătiți pentru implementarea principiilor de pensii private facultative, fie că nu sunt operatori ai pieței etc.

Cauza majoră constă în lipsa unei infrastructuri moderne, sigure și performante de activitate în sectorul de pensii nestatale. Trebuie să înțelegem că prin infrastructura de pensii facultative nu este suficient să dispunem doar de Lege, mai sunt necesare și alte aspecte, care, la noi, încă lipsesc.

În țările dezvoltate și-n cele în curs de dezvoltare din Europa, încă din secolul trecut, s-a recurs la reforme esențiale în domeniul sistemului de pensii, astfel, implementându-se un sistem de pensii bazat pe mai mulți piloni (figura 2), ceea ce a rezolvat problema sistemului de pensii afectat de criza demografică.

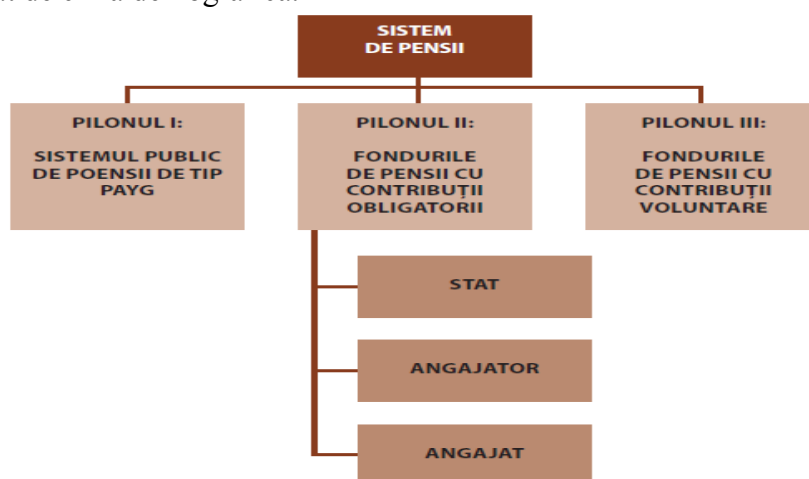


Figura 2. Sistemul de pensii multipilon

Sursa – www.pension.md

Este important de menționat că primele state, care au implementat pilonii II și III de pensii private, înregistrează la moment cele mai înalte rate de recuperare a salariului pierdut din Europa (figura 3), statele cu cele mai vechi sisteme private de pensii fiind Danemarca, Irlanda, Marea Britanie. Cel mai elocvent exemplu servește **Ungaria**, care este prima țară din ECE unde a fost introdus pilonii II și III și unde s-a înregistrat cea mai înaltă rată de înlocuire din Europa (102% în 2007).

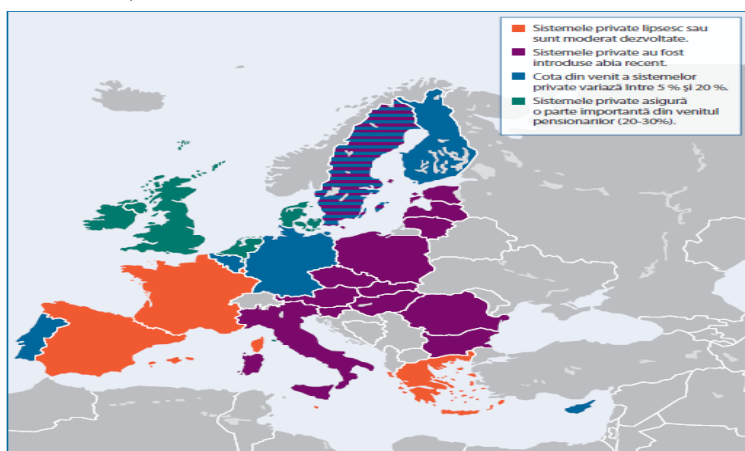


Figura 3. Contribuția sistemelor de pensii private variază în UE

Sursa: CSSPP(Comisia de supraveghere a sistemului de pensii private din România)

Din studiile efectuate, am constatat că toate statele cu crize demografice au implementat un sistem de pensii private, fie numai facultative, dar absolut atractive sau, în cele mai dese cazuri, sisteme mixte, atât private obligatorii, cât și facultative – sistem multipilon. **Deci, dezvoltarea sistemului multipilon în Republica Moldova este absolut necesar, acesta ar contribui la soluționarea multor probleme de ordin social, la reformarea pieței muncii, reducerea poverii statului în ceea ce privește asigurarea unor pensii decente, precum și la dezvoltarea întregii economii.**

Avem de ales, uitându-ne înapoi, înainte și la experiența statelor din regiune: stimulăm economisirea privată pentru pensii prin sistemul facultativ sau așteptăm, în continuare, ca interesul pentru aceste instrumente de economisire să rămână la nivelul ultimilor 10 ani. Ca rezultat, nu are altcineva de pierdut decât noi, viitorii pensionari, copiii noștri și statul. **Subiectul pensiei nu este o problemă de care se îngrijorează doar bătrânii!**

Bibliografie:

1. „Sistemele de pensii private. Rolul acestora în ceea ce privește pensiile adecvate și durabile”, ISBN 978-92-79-15197-2, <http://ec.europa.eu/social>.
2. LUPUSOR Andrian. *Fezabilitatea implementării sistemului de pensii private în Republica Moldova (Organizația EXPERT-GRUP)*.
3. ANTONOV Viorica, FRUNZARU Valeriu, POALELUNGI Olga. *Spre un sistem sustenabil de pensii în Republica Moldova*.
4. ȘEITAN Mihai, ARTENI Mihaela, NEDU Adriana. *Evoluția demografică pe termen lung și sustenabilitatea sistemului de pensii*.

CARACTERISTICA ASIGURĂRILOR PRIN EFECTUL LEGII ÎN DOMENIUL TRANSPORTULUI AUTO ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Stud. Doina JOSAN, FB-134
Cond. șt.: Lect. sup. Anatol ȚUGULSCHI*

1. Locul asigurărilor obligatorii în sistemul de asigurare al Republicii Moldova

Indiferent de naționalitate, profesie, poziție socială, fiecare dintre noi este răspunzător pentru propriile fapte. Răspunderea pentru propriile fapte implică, uneori, plata unor sume consistente pentru remedierea prejudiciilor produse terțelor persoane. O asigurare de răspundere civilă vine în ajutor exact în aceste situații.

Subiectul prezentului comunicat include asigurarea obligatorie de răspundere civilă pentru pagube produse de autovehicule, asigurarea în baza polițelor internaționale „Carte Verde” și asigurarea răspunderii civile a transportatorilor față de călători. Aceste tipuri de asigurări prezintă un interes deosebit și sunt actuale, deoarece: ocupă un loc foarte important pe piața asigurărilor și afectează un număr impunător de oameni din cauza caracterului obligatoriu.

2. Asigurarea obligatorie de răspundere civilă pentru pagube produse de autovehicule

Asigurarea obligatorie de răspundere civilă pentru pagube produse de autovehicule (AORCA) a deținut mereu rolul primordial pe piața de asigurări ce se observă și pe parcursul anilor 2011-2014 (figura 1).

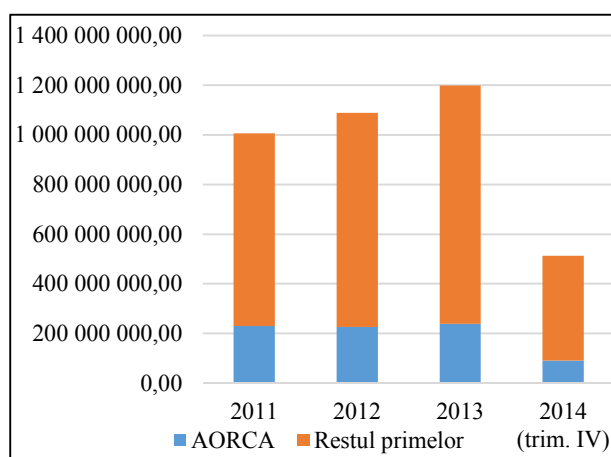


Figura 1. Ponderea AORCA în totalul primelor de asigurare, lei

Sursa: Elaborat de autor în baza informației prezentate de CNPF în raportul statistic „Încasări de prime de asigurare și plăți ale despăgubirilor și sumelor asigurate”

În figura 2, sunt prezentate companiile de asigurare principale ce operează pe piața AORCA și ponderea lor. Cele mai mari rate de piață le au companiile ce au fost cândva în proprietate de stat – ASITO și Moldasig. Faptul că aceste companii au cea mai mare prezență în raioanele Republicii Moldova este principalul argument pentru cele 48% din piață deținute de aceste companii.

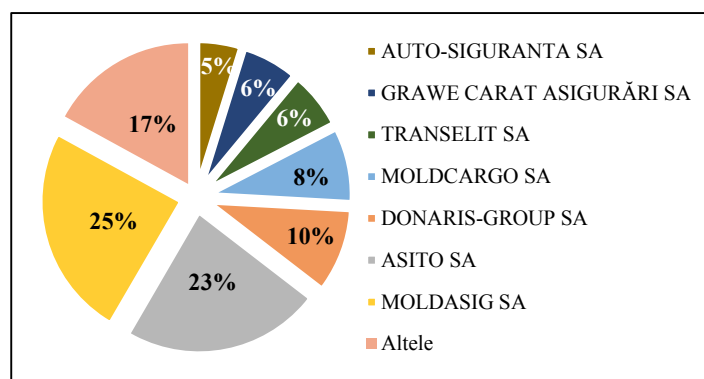


Figura 2. AORCA 2013

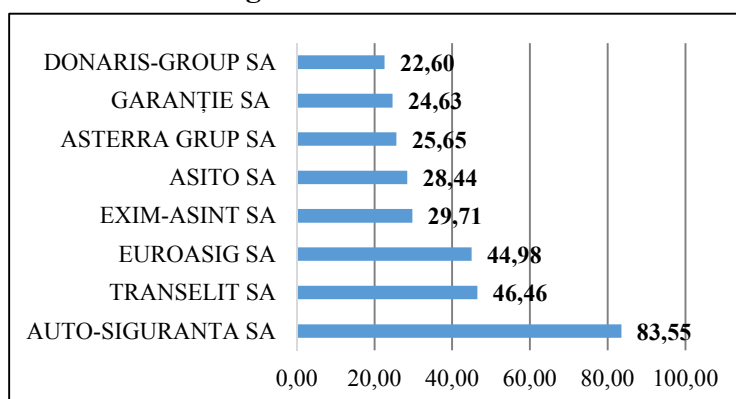


Figura 3. Ponderea AORCA în portofoliu

Sursa: Elaborat de autor în baza informației prezentate de CNPF în raportul statistic „Încasări de prime de asigurare și plăți ale despăgubirilor și sumelor asigurate”

Un fapt interesant constă în faptul că un șir de companii de asigurare depind de acest tip de asigurare (figura 3). Evident, acestea sunt cele mai afectate de orice modificări ale regulilor de joc AORCA. Unele companii au transformat AORCA într-un instrument de marketing, pe care îl utilizează în calitate de bonus pentru asigurarea CASCO. Aceasta este un fapt pozitiv, deoarece dezvoltă o concurență sănătoasă.

Vinderea polițelor AORCA este profitabilă, deoarece companiile nu depun mari eforturi pentru a convinge clienții, aceștia fiind prin lege obligați să se asigure, dacă doresc să utilizeze autovehiculele, și prognozăm o creștere continuă a pieței AORCA. Plus privim cu optimism la introducerea sistemului bonus-malus, care ar putea disciplina comportamentul conducătorilor auto, ridică transparența pieței AORCA și chiar poate micșora numărul de accidente rutiere.

3. Asigurarea de răspundere civilă în baza polițelor internaționale „Carte Verde”

Asigurarea de răspundere civilă în baza polițelor internaționale „Carte Verde” (ARCCV) poate fi caracterizat ca AORCA pentru alte țări decât Moldova.

Companiile, care dețin o pondere mare de ARCCV – ASITO și Moldasig, având 51% din piață (figura 4), repetându-se situația discutată la capitolul AORCA.

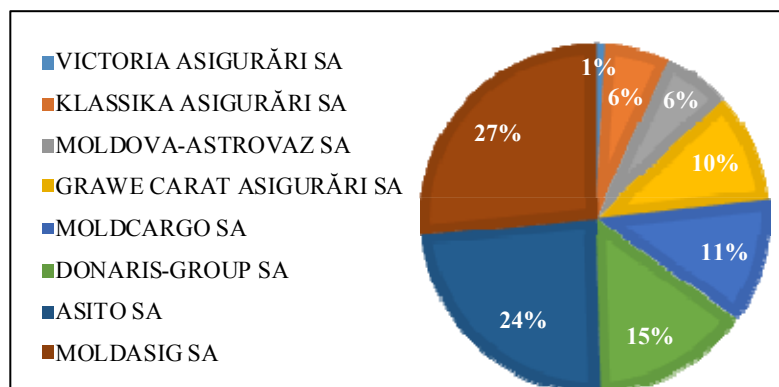


Figura 4. ARCCV 2013

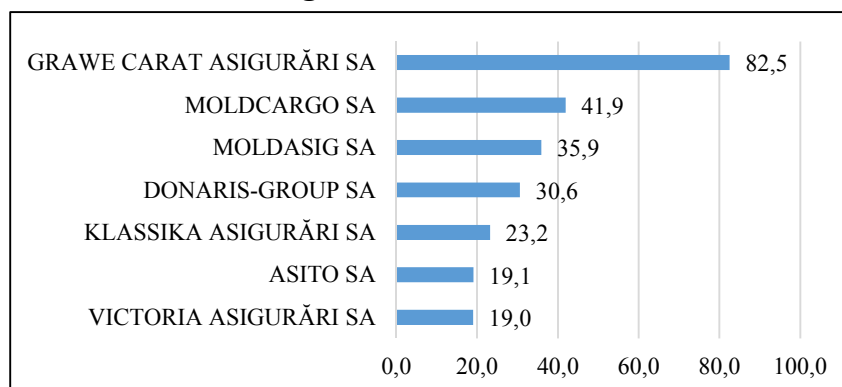


Figura 5. Ponderea ARCCV în portofoliu

Sursa: Elaborat de autor în baza informației prezentate de CNPF în raportul statistic „Încasări de prime de asigurare și plăți a despăgubirilor și sumelor asigurate”

Ritmurile creșterii acestui tip de asigurare sunt influențate de faptul că, în anul 2006, au trecut din dolari la euro. De asemenea, din noiembrie 2014, cei care doresc să plece în zona III vor plăti mai puțin pentru Cartea Verde. Unele companii ce dețin licențele pentru ARCCV sunt într-o dependență puternică de ARCCV, spre exemplu, GRAWE CARART, care depinde, în proporție de 82,5%, de ARCCV (figura 5). Aceasta denotă o poziție foarte vulnerabilă. Considerăm că piața ARCCV va continua evoluția sa stabilă. Această evoluție va

fi marcată de faptul că au scăzut prețurile la polița „Cartea Verde”, în zona III, anume, în această zonă, se îndreaptă un flux însemnat de transport.

Odată cu integrarea europeană, Republica Moldova ar putea deveni membru permanent și, în viitorul mai îndepărtat, autovehiculele noastre ar putea călători prin statele UE fără necesitatea procurării certificatelor „Cartea Verde”, deoarece AORCA ar pute include și ARCCV. Deci, AORCA și ARCCV ar putea fuziona la un moment și forma un tip de asigurare unic.

4. Asigurarea răspunderii civile a transportatorilor față de călători

Asigurarea răspunderii civile a transportatorilor față de călători (în continuare, ARCTC) este de o importanță mai mică decât primele două tipuri de asigurare din cauza volumului nesemnificativ de prime. Doar 12 companii din 16 practică acest tip de asigurare (figura 6).

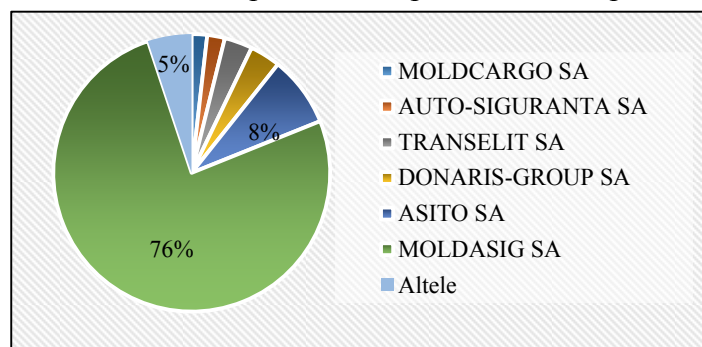


Figura 6. ARCTC 2013

Sursa: Elaborat de autor în baza informației prezentate de CNPF în raportul statistic “Încasări de prime de asigurare și plăți a despăgubirilor și sumelor asigurate”

Asigurarea răspunderii civile a transportatorilor față de călători este un tip de asigurare necunoscut majorității populației, din cauza aplicării sale doar în sfera transportului de călători.

Piața ARCTC va continua evoluția sa stabilă de creștere, deoarece cifra de afaceri, precum și numărul transportatorilor crește în continuare însă ARCTC va rămâne un tip de asigurare cu pondere relativ joasă, destinat unui grup mic de clienți și nu va afecta prea mult populația.

5. Probleme și soluții

Tabelul 1

Problemele societății autohtone se regăsesc și în domeniul asigurărilor

Probleme	Soluții
– Companiile de asigurare –nu sunt binevoitoare în îndeplinirea obligațiilor lor față de plată.	– Crearea unui fond, din care de unde se va achita imediat terțului păgubit toate daunele suportate
– Lipsa de viziune de lungă durată a companiilor de asigurare	– Insistența asiguraților să-și apere drepturile în instanțele judiciare. – Control riguros de către CNPF privind plata despăgubirilor la timp și suma cuvenită, în caz contrar – amenzi usturătoare
– Lipsa unui organ de drept în sistemul judiciar în vederea examinării detaliate și specializate a accidentelor rutiere. – Cetățenii Republicii Moldova, de facto, solicită doar repararea prejudiciului material cauzat autovehiculului în urma accidentului, ignorând alte daune	– Înființarea unei instanțe de judecată, specializate în examinarea cauzelor din domeniul accidentelor rutiere. – Eliminarea accentului de pe valorile materiale și orientarea spre bunăstarea propriei persoane
– Coeficientul de rectificare legat de domiciliul posesorului autovehiculului în AORCA	– Stabilirea unui coeficient unic pentru toți posesorii de autovehicule indiferent de domiciliul acestuia.

Sursa: Elaborat de autor

DEZVOLTAREA ȘI DIVERSIFICAREA PIETEI DE ASIGURĂRI ÎN REPUBLICA MOLDOVA ÎN CONTEXTUL NOULUI CURS AL RELAȚIILOR INTERNAȚIONALE

*Stud. Marcel PORCESCU, anul II, FB-137, Facultatea „Finanțe”, ASEM
Cond. șt.: Dr. lect. sup. Anatol ȚUGULSCHI, ASEM*

Development and diversification of the insurance market in the Republic of Moldova in the context of signing the association agreement between Republic of Moldova and European Union is a requirement, and a necessity too, by setting the main indicators of insurance markets in Republic of Moldova, analysing of the regulatory personnel in the Republic of Moldova and European Union, identifying differences related to existing regulations in this two markets and formulating some legislative, institutional and auditorial proposals adjustment in the insurance field in the Republic of Moldova, so it can allow integration into the common market of insurance services of the European Union.

Domeniul asigurărilor în Republica Moldova este reglementat de o serie de acte legislative și normative. Principalul act legislativ în domeniul asigurărilor este Legea cu privire la asigurări. Acest act legislativ are menirea de a reglementa modul de organizare și funcționare a asigurărilor, reasigurărilor, dar și al intermediarilor în asigurări și/sau reasigurări, precum și supravegherea activității acestora.

Activitatea de supraveghere a pieței financiare nebancare este exercitată de către Comisia Națională a Pieței Financiare.

Evoluția numărului și structurii participanților la piața de asigurări diferă de la o țară la alta și depinde de o serie de politici și reglementări în domeniul asigurărilor, de gradul de dezvoltare al unui stat, de capacitatea sistemului politic, gradul de capitalizare și, în unele cazuri, de factorii mediului extern apropiat al țării. Până la intrarea în vigoare a prevederilor Legii cu privire la asigurări, nr.407- XVI din 21.12.2006, noțiunea de participant la piața de asigurări nu putea fi definită, și numărul celor existenți a evoluat de la o perioadă la alta.

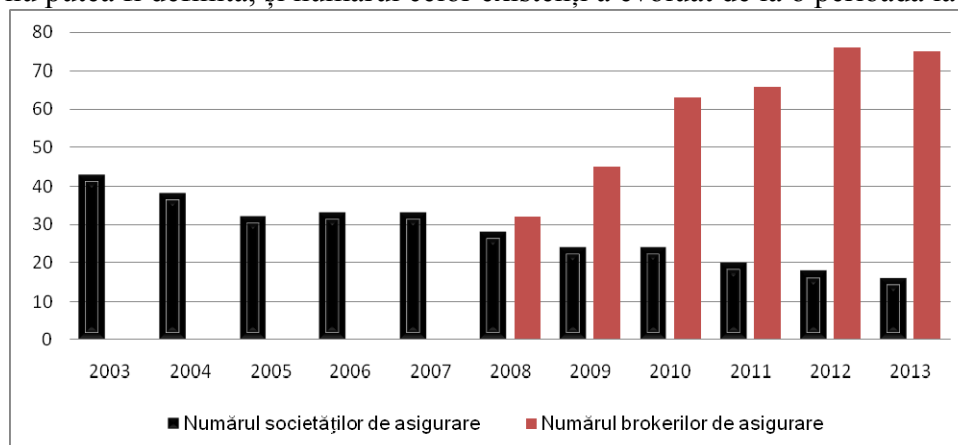


Figura 1. Evoluția numărului societăților de asigurare și a brokerilor de asigurare

Sursa: elaborat de autor în baza datelor prezentate de CNPF

Dar, odată cu semnarea acordului de asociere, considerăm că numărul companiilor trebuie să scadă. Tendința de concentrare a pieței de asigurări este susținută de faptul că, la nivelul Uniunii Europene, se implementează programe pentru o mai bună reglementare a pieței, precum directiva privind intermedierea în asigurări (IMD) și Solvency II, regimul de reglementare și supraveghere care vizează companiile de asigurări. IMD impune anumite reguli mai stricte pentru jucătorii din piața de brokeraj, iar Solvency II presupune

implementarea unor noi standarde privind solvabilitatea și capitalul, afectând mai ales companiile de pe ultimele locuri ale clasamentului, iar influența asigurărilor în PIB trebuie să crească, deoarece piața de asigurări în Republica Moldova este mică, iar gradul de penetrare este destul de scăzut.

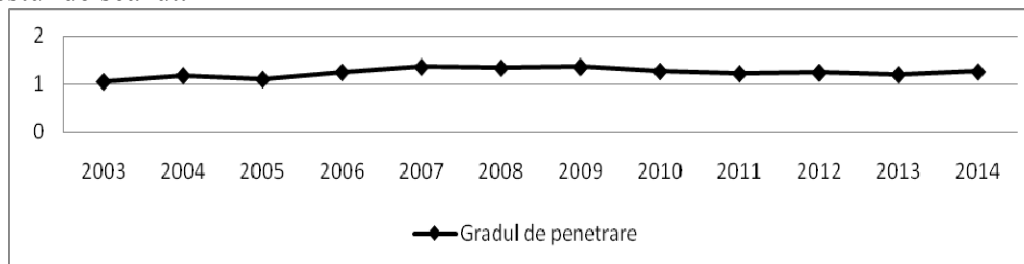


Figura 2. Evoluția gradului de penetrare a asigurărilor în Republica Moldova

Sursa: elaborat de autor în baza datelor prezentate de CNPF

Semnarea Acordului de Asociere cu UE va genera anumite consecințe asupra pieței de asigurări din Republica Moldova. Astfel, în viitorul apropiat, se vor prefigura o serie de tendințe, în special va crește volumul investițiilor, deoarece piața asigurărilor ține nemijlocit de nivelul investițiilor. În urma semnării acordului de asociere, se prevede creșterea investițiilor străine și publice, ca urmare a faptului că RM va avea posibilitatea să acceseze o serie de fonduri europene nerambursabile. Acest lucru va conduce la demararea sau materializarea unor proiecte ce vor avea un impact pozitiv asupra pieței de asigurări. De asemenea, se vor dezvolta și asigurările agricole, întrucât R.M. este puternic dependentă de vreme, iar grindina, temperaturile scăzute, ploile pot afecta acest sector, totodată, se vor majora și beneficiile pentru angajați. Asigurările de sănătate au fost și rămân, în continuare, în topul beneficiilor oferite de companii angajaților pentru a întâmpina așteptările acestora, atât datorită competitivității pieței muncii pe anumite segmente și practicilor marilor angajatori, cât și pentru a crește eficiența prin satisfacția angajaților.

În urma semnării acordului de asociere, piața de asigurări a primit un imbold suplimentar din partea UE și, în pofida incertitudinii economice și politice din 2015, potențialul de creștere al pieței de asigurare rămâne la nivele înalte datorită dimensiunilor pieței și a ratei scăzute de penetrare a produselor de asigurare.

Bibliografie:

1. <http://www.cnpf.md/md/segas/>
2. <http://www.wall-street.ro/articol/Finante-Banci/178419/tendinte>

DISCREPANȚA FISCALĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Stud. Marcel PORCESCU, anul II, FB- 137, Facultatea „Finanțe” ASEM
Cond. șt.: Dr. lect. sup. Corina BULGAC, ASEM*

Inobserved economy is mostly a consequence and a cause of an management and a implementation of economic policies, especially fiscal ones. Increasing the share of the components of this economy, leads to the intensification of the processes of fiscal evasion and the lack of capitalization of some possible taxing resources, creating a fiscal gap.

De obicei, termenul „economie neobservată”, în societatea moldovenească, este privit cu scepticism, chiar dacă componentele acestui fenomen nu sunt toate negative. Astfel, de

exemplu, producția pentru autoconsum reprezintă un rezultat al subdezvoltării economice. În Republica Moldova, economia neobservată a crescut semnificativ în ultimii ani, atingând, în 2013, cifra de aproximativ 28% din PIB (ceea ce reprezintă foarte mult). Metodele principale de estimare a economiei neobservate sunt utilizarea metodei directe și a celei indirecte. Metoda directă este una microeconomică, în timp ce indirect analizează discrepanțele pe unele piețe, dar, în baza unor modele econometrice, la nivel macroeconomic. Evident, principală contribuție la creșterea acestui fenomen a constituit-o sectorul ascuns, care, cu părere de rău, reprezintă un fenomen ce nu poate fi măsurat, ci doar estimat. Cu toate acestea, dezvoltarea fenomenului „economie neobservată” a dus la apariția altui fenomen, și anume, discrepanța fiscală. Discrepanța fiscală reflectă diferența dintre veniturile fiscale potențiale și cele real colectate de autoritățile responsabile.

Pentru a se implementa eficient noua politică fiscală, dar și ajustarea cadrului instituțional/legislativ la normele europene, este necesară cuantificarea discrepanței fiscale pe economie, precum și pe fiecare tip de taxă în parte. În figura 1, sunt reprezentate dinamica încasărilor fiscale și a celor ipotetice, calculate după metodologia lui Cobham. Ceea ce este important este faptul că, în ultimii ani, se atestă o creștere a discrepanței fiscale.

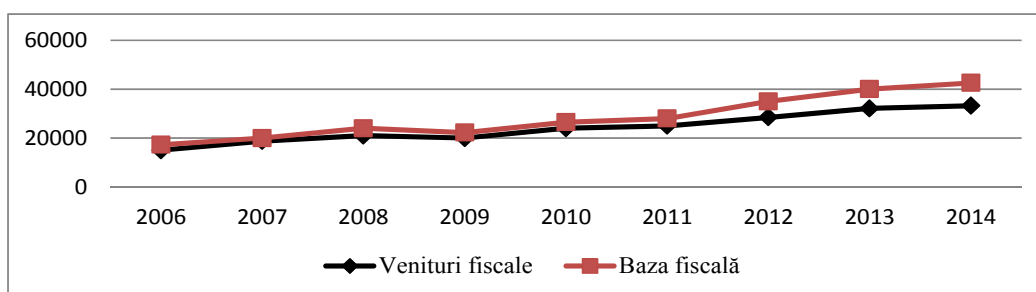


Figura 1. Evoluția discrepanței fiscale în RM (mln. MDL)

Sursa: elaborat de autor în baza datelor prezentate de Ministerul Finanțelor

Creșterea discrepanței fiscale, în Republica Moldova, se datorează creșterii discrepanței de conformare pentru TVA, dar și de erodarea bazei fiscale și creșterea neîncasărilor la bugetele de toate nivelurile. Creșterea discrepanței fiscale în RM este nemijlocit legată de munca „la negru” și remunerarea „în plic”. Ocuparea informală a fost mereu un specific indispensabil al economiei moldovenești. Astfel, ponderea cea mai mare o ocupă sectorul agricol.

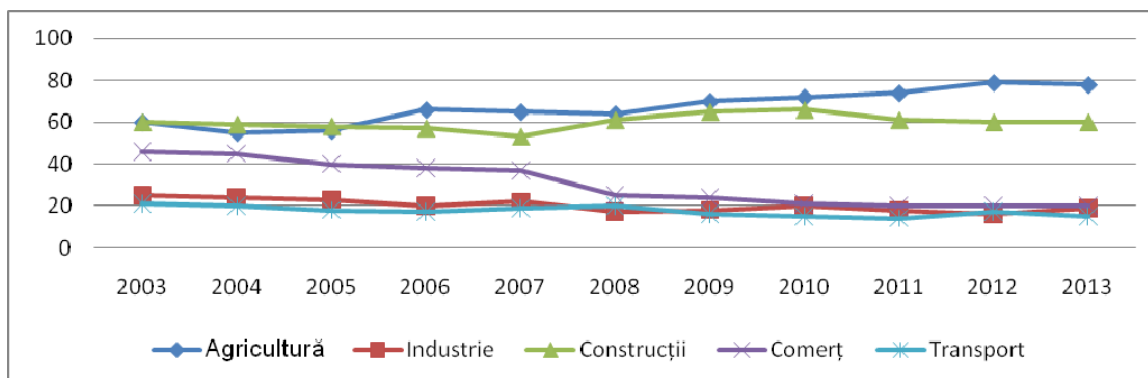


Figura 2. Evoluția ponderii ocupării informale în total ocupare pe principalele sectoare economice, %

Sursa: elaborat de autor în baza datelor prezentate de Ministerul Finanțelor

Totodată, creșterea discrepanței fiscale, în Republica Moldova, se datorează și apariției fenomenului de moralitate fiscală, care poate fi definită drept „obligația morală a persoanei de a achita impozite”. Spre deosebire de economia neobservată, care este o variabilă ce denotă o situație, moralitatea fiscală reprezintă o atitudine personală. Pentru Republica Moldova, fenomenul de moralitate fiscală nu trebuie să depășească pragul de 4%, dar, în anul 2010, moralitatea fiscală în RM a atins cifra de 4,3%, ceea ce nu este deloc rău. Cercetările converg spre ipoteza că un grad de moralitate fiscală mai ridicat ar contribui semnificativ la reducerea economiei neobservate. Acest proces poate fi obținut și prin dezvoltarea instituțiilor responsabile și implicate în diminuarea discrepanței fiscale, precum: Ministerul Finanțelor, Inspectoratul Principal de Stat, Procuratura etc.

Diminuarea discrepanței fiscale, dar și creșterea veniturilor la BPN, pot fi atinse doar prin abordare sistemică, acționând nu doar cu scopul de a crește nivelul de conformare fiscală, dar și în direcția diminuării discrepanței structurii de politici. Iar toate acestea pot fi obținute doar prin conlucrarea strânsă a tuturor instituțiilor și a organelor de control.

Bibliografie:

1. Ordin nr.119 din 06.08.2013 privind aprobarea Planului general de conturi contabile //Monitorul Oficial 233-237/1534, 22.10.2013.
2. <http://monitorul.fisc.md/section/editorial/2197.html>
3. <http://www.mf.gov.md/actnorm/contabil/plannew>

EFICIENȚA SISTEMULUI VAMAL DIN REPUBLICA MOLDOVA

Stud. Cristina TATARU, FB-134
Cond. șt.: Lect. sup. Marina DANDARA

În prezent, Serviciul Vamal al Republicii Moldova reprezintă o instituție de stat modernă, cu aspirații europene, care pe parcursul ultimilor ani, s-a remarcat prin dinamica reformelor și perfecționare continuă. Sistemul vamal tinde să aplice cele mai bune practici europene, iar toate aceste eforturi sunt apreciate și recunoscute de organismele europene, internaționale și, desigur, de simplii cetățeni.

Per ansamblu, putem afirma că SV, în anul 2015, a ajuns să fie un sistem mai eficient, mai consolidat, mai modern, mai transparent și mai aproape de cetățeni.

Pe parcursul ultimilor ani sistemul vamal a fost optimizat și ajustat la noile necesități.

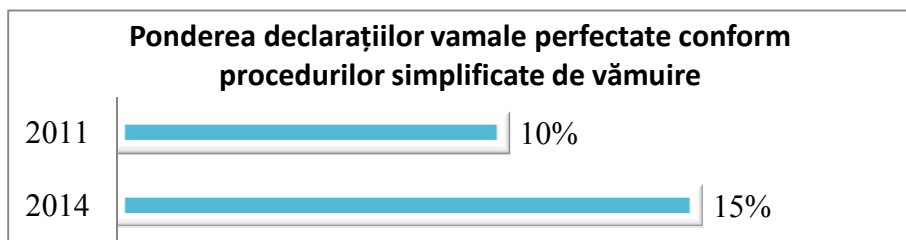
15 Birouri vamale au fost reorganizate în 7 Birouri Vamale, astfel, a fost redus numărul subdiviziunilor, s-a revizuit sistemul de delegare a competențelor de administrare și gestionare a activității vamale, s-au redus cheltuielile administrative și s-a îmbunătățit sistemul de management și control intern în cadrul sistemului vamal. **Putem menționa că, dacă anterior declaranții vamali erau obligați să declare mărfurile strict în birourile vamale din zona de activitate a acestora, stabilit după sediul companiei, acum, declarația vamală poate fi depusă la orice post vamal.**

Unul din obiectivele prioritare ale SV îl reprezintă dezvoltarea capacității de control prin utilizarea echipamentului modern, astfel, în prezent, toate posturile vamale, cu susținerea partenerilor externi, au fost dotate cu echipament modern de control vamal. Tehnica modernă permite identificarea și depistarea mărfurilor de contrabandă, a bunurilor contrafăcute, a produselor periculoase.

Echipele mobile au competențe de control pe întreg teritoriul vamal și, indiferent de locul aflării, au acces la sistemul informațional al SV.

SV dispune de un centru de monitorizare video eficient, care asigură supravegherea situației în zonele de control vamal în regim online. Astfel, în cele mai importante, din punct de vedere strategic și tactic, posturi vamale au fost instalate camere de supraveghere video.

Pe parcursul ultimilor ani de activitate SV a RM a simplificat la maximum procedurile vamale și a devenit astfel o instituție mai modernă care corespunde așteptărilor comunităților de afaceri. Numărul titularilor procedurilor simplificate este în continuă creștere, iar actualmente, peste 70 din cele mai mari companii producătoare și importatoare din RM sunt pe lista firmelor. Astfel, circa 15% din totalul declarațiilor vamale se perfectează în mod simplificat.



Un alt parteneriat vamă-mediul de afaceri îl reprezintă camerele de supraveghere, care transmit imagini în direct pe pagina web al SV. Acest sistem este de ajutor transportatorilor și simplilor cetățeni, care pleacă peste hotare și pot vedea în regim online situația în posturile vamale.

Serviciul Vamal a continuat să modernizeze procedurile vamale și, în 2013, a făcut un pas decisiv în acest sens, și anume a implementat procedura de declarare electronică și, astfel, vama Moldovei s-a racordat, totalmente, la conceptul european de Vama electronică (e-customs).

La prima etapă, s-a dezvoltat procedura vămuirii electronice a mărfurilor la export, punându-se accentul pe promovarea și susținerea producătorilor autohtoni și facilitarea exportului de produse moldovenești pe piețele externe de desfacere.

Odată cu eliminarea documentelor pe suport de hârtie și trecerea la procesarea doar electronică a tranzacțiilor de export, Serviciul Vamal a oferit posibilitatea producătorilor de a deveni mai competitivi pe piața străină, **minimizând timpul de vamuire și reducând considerabil costurile aferente exportului produselor autohtone.**

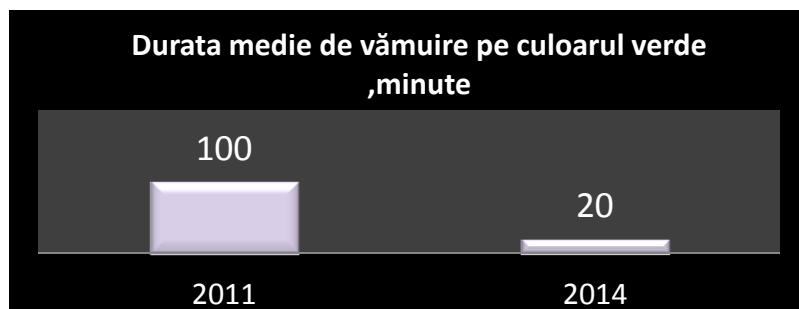
La etapa actuală, ponderea exportului perfectat, exclusiv electronic, fără suport de hârtie, a depășit deja 30%.



De menționat că, din totalul Declarațiilor vamale la export, peste 90% sunt perfectate pe culoarul verde de vamuire, ceea ce înseamnă că mărfurile sunt, practic, scutite de control vamal – în acest mod, SV contribuie la facilitarea exportului de mărfuri autohtone pe piețele UE și se racordează la tendințele de simplificare a exportului promovate în spațiul UE.

În prezent, datorită implementării, de către Serviciul Vamal, a **vămuirii electronice**, operatorul economic, dispunând de semnătura digitală din oficiu, fiind conectat la sistemul informațional vamal, poate perfecta declarația de export electronică și să transporte marfa direct la frontieră. Un alt avantaj al declarării electronice, este faptul că vămuire electronică, prin definiție, elimină contactul direct între agentul economic și colaboratorul vamal. Astfel, se minimizează riscurile de integritate, iar întreaga procedură devine absolut transparentă și supravegheată în regim online.

Unul din indicatorii-cheie de performanță a SV este durata vămuirii – aceasta este vizibilă de fiecare agent economic care declară mărfurile. La acest capitol, SV a înregistrat o dinamică pozitivă și o tendință fermă de micșorare a timpului de vămuire. Astăzi, durata vămuirii, nu o mai calculăm în ore, ci în minute.



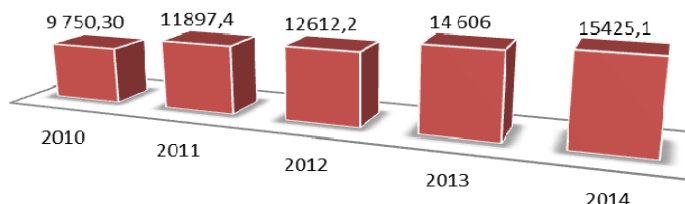
Pentru bugetul de stat, este foarte importantă asigurarea veniturilor și, aici, SV îi revine un rol crucial, decisiv în încasarea impozitelor și taxelor vamale.

Eficiența administrării veniturilor vamale este un indicator prioritar atât pentru Guvern, cât și pentru cetățenii și societatea în întregime. Serviciul Vamal, asumând responsabilitatea pentru plenitudinea încasărilor în bugetul de stat a reușit să mențină o tendință de creștere a veniturilor și să execute planul încasărilor, aprobat prin legea bugetului.

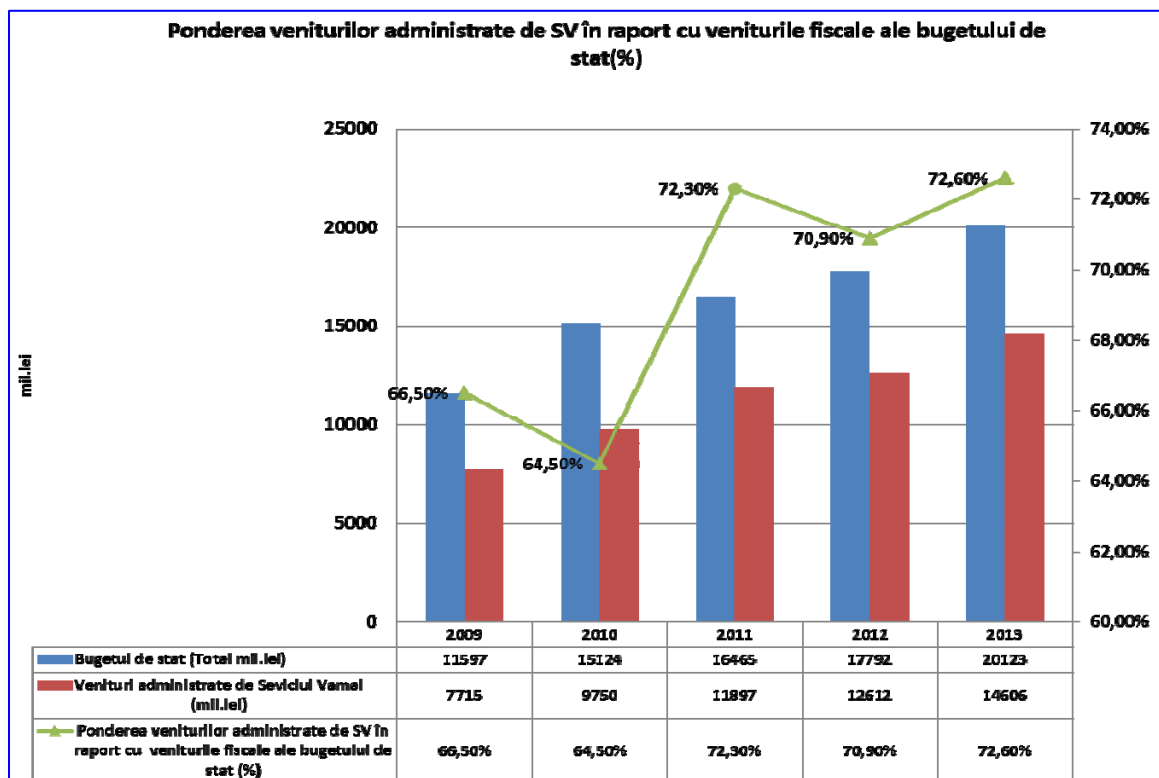
Astfel, SV a înregistrat un succes remarcabil în administrarea veniturilor și observăm că menținerea trendului ascendent al încasărilor vamale s-a realizat pe fundalul creșterii semnificative a ponderii facilităților vamale și fiscale aplicate la import.

Deși s-a înregistrat un ritm de creștere semnificativă a facilităților fiscale și vamale, care a atins o pondere maximă în anul 2014, SV a asigurat încasarea impozitelor conform cifrei planificate. Este de menționat că eficiența administrării veniturilor vamale a fost apreciată și de către Curtea de Conturi, în rapoartele sale de audit, care a constatat că administrarea veniturilor vamale de către Serviciul Vamal este conformă cadrului legal.

Încasările din dreptul de import/export și alte taxe vamale (mil. lei)



Sursă: <http://www.customs.gov.md/>



Sursa: Revista Vama, 2015, N.1(39)

Atingerea țintelor la capitolul venituri vamale rămâne a fi o preocupare primordială a SV și, în acest sens și în continuare, sunt promovate instrumente noi de administrare vamală, care manifestă impact la plata impozitelor. Totodată, se pune accent și asupra instrumentelor antifraudă, care asigură prevenirea tentativelor de evaziuni fiscale

În ultimii ani, Serviciul Vamal a devenit o instituție mai transparentă, și aceasta se datorează deschiderii sistemului vamal spre o conlucrare cu societatea civilă și conjugarea eforturilor întru dezvoltarea parteneriatului public-privat.

ROLUL PERFORMANȚEI ÎN ADOPTAREA DECIZIEI DE FINANȚARE

Stud. Capitolina Gandrabura, FB-134

Cond. șt.: Lect. sup.: Rodica TIRON

În prezent, un rol fundamental îi revine performanței entităților economice, în contextul care competiția, pentru fiecare segment de piață, a devenit tot mai strânsă, iar mecanismele globalizării îi elimină din cursă pe cei mai slabi. Astfel că șansa de a supraviețui în această competiție crește considerabil pentru acele entități economice care își descoperă și își reduc vulnerabilitățile foarte repede și, mai mult decât atât, implementează instrumente performante de gestiune care le facilitează depistarea, explicarea și rezolvarea diverselor lacune de management. Obiectivul principalul, în această luptă, este reprezentat de creșterea performanței.

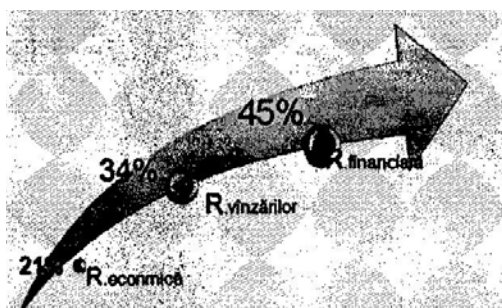
Necesitatea performanței se manifestă prin faptul că sporește nivelul competitivității întreprinderii pe piața internă și externă, ajută la evaluarea oportunităților de dezvoltare, crește

eficiența economică, contribuie la fundamentarea și stabilirea politicii financiare prin intermediul deciziilor de finanțare, care stabilesc gradul de autonomie financiară și capacitatea de împrumut a întreprinderii și, nu în ultimul rând, asigură echilibrul financiar îmbunătățind rezultatele activității acesteia.

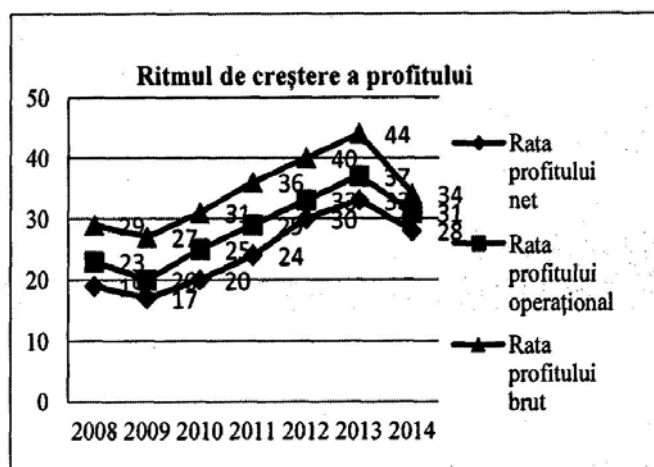
În procesul (faza) de lansare a afacerii, aprecierea gradului de lichiditate, reprezentând capacitatea întreprinderii de a-și onora obligațiunile pe termen scurt, joacă un rol primordial pentru întreprindere, deoarece aceasta nu dispune de resurse proprii suficiente pentru derularea activității, este mai dificil de contractat împrumuturi și nu sunt încă create relațiile de încredere cu furnizorii, ceea ce nu permite amânarea unor plăți sau beneficierea de unele rabaturi.

În acest studiu, se determină nivelul de performanță în baza unei întreprinderi ce prestează servicii de transport. Dat fiind faptul că întreprinderea SRL „Curtea Dacilor” are un nivel al lichidității curente și imediate, respectiv de 1.42 și 0.8, ce se încadrează în limitele recomandate, considerăm o situație bună în privința capacității de acoperire a obligațiunilor curente din contul activelor circulante. Lichiditatea imediată este foarte joasă constituind 0.05, ceea ce denotă faptul că întreprinderea nu dispune de suficiente mijloace bănești pentru achitarea datoriilor pe termen scurt în această ordine de idei, putem menționa că factorul esențial, care a determinat negativ nivelul lichidității imediate, este politica slabă de colectare a creanțelor, ceea ce a favorizat creșterea acestora și a generat diminuarea încasărilor.

Indicatorii rentabilității sunt de maximă importanță la faza de dezvoltare, de expansiune și de maturitate, deoarece rentabilitatea reprezintă un interes sporit pentru investitori: compararea nivelului de rentabilitate a unei întreprinderi cu nivelul de rentabilitate a altei întreprinderi sau cel mai des cu rata dobânzii, permite investitorului evitarea costului de oportunitate. Pentru acționari, acești indicatori sunt importanți, pentru că rentabilitatea influențează indirect mărimea dividendului și cursul acțiunii. Indicatorii rentabilității reprezintă un interes deosebit și pentru personal, întrucât unii manageri pot folosi rentabilitatea în sensul motivării personalului.



La entitatea SRL „Curtea Dacilor”, rentabilitatea economică este de 21%, acesta indică eficiența utilizării capitalului economic alocat activității productive. Rentabilitatea vânzărilor este de 34%, ceea ce se apreciază pozitiv, deoarece acest nivel depășește nivelul recomandat de 20%. Rentabilitatea financiară indică o rată de 45%, aceasta reprezintă capacitatea întreprinderii de a realiza profit net prin capitalurile proprii angajate în activitate.



După cum se observă în diagramă, ritmul atât al ratei profitului net, operațional, cât și al profitului brut, a înregistrat o creștere constantă, din 2009 până în 2013, an în care ratele profitului au înregistrat cea mai mare valoare. Rata profitului operațional reflectă întreprinderii de a obține profit ea de bază. Faptul că întreprinderea a suferit o diminuare a ratei profiturilor se explică prin leului moldovenesc față de EURO în toamna anului 2013, întrucât întreprinderea este una importatoare, ceea ce a generat creșterea costurilor

vânzărilor în proporții mai mari decât creșterea veniturilor din vânzării.

Nivelul de solvabilitate este un indicator de maximă importanță pentru creditori, investitori și manageri, mai cu seamă la faza de dezvoltare, expansiune și maturitate. Politica financiară este influențată, în mare parte, de nivelul de solvabilitate, în această ordine de idei, s-a încercat să se aprecieze performanțele întreprinderii și prin intermediul indicatorilor:

- Gradul de autonomie financiară determină independența financiară a întreprinderii, în cazul acestei entități, ponderea datoriilor totale în capitalul propriu este de 14%, ceea ce permite întreprinderii să recurgă activ la împrumuturi.
- Rata stabilității financiare reflectă măsura în care firma dispune de resurse financiare cu caracter permanent față de total finanțări. La întreprinderea analizată, ponderea surselor de finanțare ce rămân la dispoziția societății pentru o perioadă mai mare de un an în totalul surselor de acoperire a mijloacelor economice este de 41%.
- Levierul financiar reprezintă raportul dintre datoriile financiare și capitalurile proprii, reflectând capacitatea managerilor financiari de a atrage resurse externe pentru a dinamiza eficiența utilizării capitalurilor proprii. La SRL „Curtea Dacilor”, levierul financiar este în mărime de 1.9, ceea ce desemnează o situație favorabilă la întreprindere, întrucât mărimea, acestui indicator nu trebuie să fie mai mare de 2.33, ceea ce este echivalent cu faptul că creditele bancare reprezintă 70% din activele totale.
- Solvabilitatea patrimonială reflectă capacitatea de autofinanțare, precum și măsura în care întreprinderea poate face față obligațiilor de plată. La entitatea analizată, acest indicator este în mărime de 42%, ceea ce evidențiază echilibrul financiar bun pe termen lung, care permite acoperirea datoriilor din activul net și a datoriilor pe termen lung din capitalul propriu.
- Gradul îndatorare este un indicator general al îndatorării și calculează proporția în care activul este finanțat din alte surse decât cele proprii, cum sunt creditele bancare, comerciale, datoriile de stat etc. în condiții normale de activitate, gradul de îndatorare trebuie să se situeze în jur de 50%. La societatea analizată, gradul de îndatorare este de 51%.

În concluzie, propune ca întreprinderea să implementeze unele direcții de îmbunătățire pentru a-și mări nivelul de performanță, cum ar fi: gradul de lichiditate imediată poate fi îmbunătățit prin adoptarea unor măsuri ce ar avea ca efect colectarea eficientă a creanțelor, fapt ce ar conduce la creșterea încasărilor din vânzări; în faza de consolidare, se propune să evolueze și să treacă la următoarea fază de dezvoltare și anume la faza de expansiune, aceasta se poate realiza prin efectuarea investițiilor strategice, prin lansarea de noi produse, ceea ce ar genera cucerirea de noi piețe, creșterea nivelului de competitivitate; îmbunătățirea gradului de solvabilitate se poate realiza prin intermediul recapitalizării efectuate prin repartizarea profitului către acționari, ceea ce ar genera creșterea valorii de piață a întreprinderii.

INCIDENȚA CREDITELOR INVESTIȚIONALE ASUPRA PERFORMANȚELOR BANCARE (PE EXEMPLUL B.C. „VICTORIABANK” S.A.)

*Stud. Cristina ȚURCANU, anul III, Facultatea „Finanțe”, ASEM
Cond. șt.: Lect. sup. univ. Marcelina ROȘCA, ASEM*

Abordarea subiectului creditării investiționale derivă din importanța acestuia în accelerarea dezvoltării socio-economice a unei țări. Această opinie este confirmată și de rezultatele cercetărilor academicianului Aganbeghean A.G., care afirmă că „creditul investițional este veriga principală în depășirea fazei de recesiune în dezvoltarea economică

și socială”¹.

În viziunea economiștilor Voronțov B. și Colesnicov A., „conceptul de creditare bancară investițională se atribuie doar în cazul în care se creditează proiectele investiționale”², în celelalte situații, când nu se elaborează un proiect investițional special, creditele pe termen lung se transformă în credite ordinare, având ca destinație completarea mijloacelor circulante.

În conformitate cu tratările teoretice analizate³, „împrumuturile, oferite în cadrul creditării investiționale, se acordă pentru o perioadă de 3-15 ani”, deoarece, în această perioadă, se reușește implementarea proiectului investițional și pot fi observate rezultatele planificate.

Totodată, se poate menționa că, în Republica Moldova, în actele normative sau în sistemul de raportare al băncilor, nu există, printre criteriile de clasificare al creditelor, criteriul „credit investițional”. Respectiv, reieșind din studiul conceptelor teoretice în literatura de specialitate, în cercetarea efectuată, s-au analizat creditele pe termen lung (cu scadență mai mare de 5 ani⁴) acordate de BC „Victoriabank” SA persoanelor juridice (vezi figura 1).

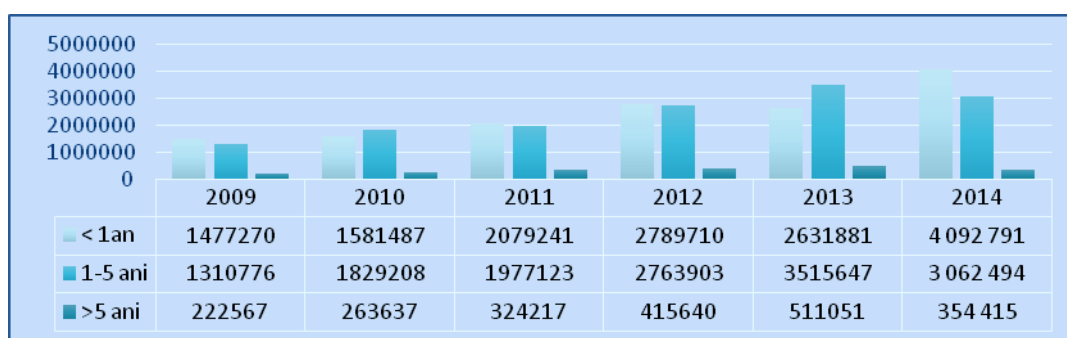


Figura 1. Structura portofoliului de credite conform scadenței contractuale în perioada 2009-2014 (mii lei)

Sursa: Elaborată de autor în baza Informației privind expunerea la riscul de lichiditate al B.C. „VictoriaBank” S.A., analizată pentru perioada 2009-2014
<http://www.victoriabank.md/ro/> (citată 23.04.2015)

Analizând dinamica creditelor investiționale (cele cu scadență mai mare de 5 ani, după cum este argumentat mai sus) oferite de BC Victoriabank, în perioada 2009-2014, se observă că acestea au avut o evoluție ascendentă până în anul 2013 (vezi figura 1), iar către anul 2014 valoarea portofoliului de credite investiționale a fost în descreștere, dat fiind și faptul că banca s-a orientat spre acordarea creditelor pe termen scurt. În figură, se mai observă și faptul că ponderea creditelor investiționale în portofoliul total de credite este neesențială. Respectiv, în urma calculului efectuat, în anul 2009, ponderea creditelor investiționale în portofoliul total de credite constituia 7,39%, către anul 2011 – 7,40%, în anul 2013, ponderea creditelor investiționale s-a majorat la 7,68%, iar către anul 2014, ponderea acestora s-a diminuat până la 4,95%.

Pentru a evalua impactul creditelor investiționale asupra indicatorilor de performanță bancară, inițial, se va calcula *valoarea estimată a profitului* (pornind de la diminuarea veniturilor nete totale cu profiturile aferente creditelor investiționale).

¹ Tradus de autori din: MAZURINA T. Банковское инвестиционное кредитование: современное состояние, проблемы, и перспективы развития, „Деньги и Кредит”, nr 4/2013, pag. 11-12

² Tradus de autori din: VORONȚOV B., COLESNICOV A. Банковское кредитование инвестиционных проектов в промышленности. pag 36-38 <http://window.edu.ru/resource/038/45038/files/kolecnikov.pdf>

³ Tradus de autori din: Что такое инвестиционный кредит? Disponibil online: <http://www.virtualvis.com/chto-takoe-investitsionnyiy-kredit.html> (citată la 14.04.2015)

⁴ În Republica Moldova, în funcție de criteriul “scadența creditelor”, băncile raportează pentru: <1 an, 1-5 ani și >5 ani, respectiv nu este posibilă identificarea informației aferente creditelor investiționale cu scadență 3-5 ani.

Tabelul 1

**Evoluția profitului real și a profitului estimat al B.C. „VictoriaBank” S.A.
în perioada 2009-2014**

Indicatori, mii lei	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Profitul net real	65543	191739	160789	221337	232344	205439
Profitul net estimat	53177,30	170508,67	134296,65	192265,99	196813,08	188185,43
Diferența	12365,70	21230,33	26492,35	29071,01	35530,92	17253,57

Sursa: Elaborat de autor în baza „Informației privind rezultatele financiare “pentru perioada 2009-2014 <http://www.victoriabank.md/file/2013/Rapoarte%20tr.II/contul%20profit%20pierdere.pdf> (citată la 23.04.2015)

În tabelul 1, se observă că influența veniturilor obținute din acordarea creditelor investiționale asupra total venituri obținute aferente portofoliului de credite al BC „VictoriaBank” SA este una semnificativă, în special, în perioadele de creștere a volumului creditelor.

Cel mai semnificativ indicator pentru determinarea performanței băncii este rata rentabilității capitalului (ROE). În perioada analizată, B.C., „VictoriaBank” S.A. a înregistrat o evoluție ascendentă a indicatorului ROE, excepție făcând anul 2014 (vezi figura 2, ROE real).

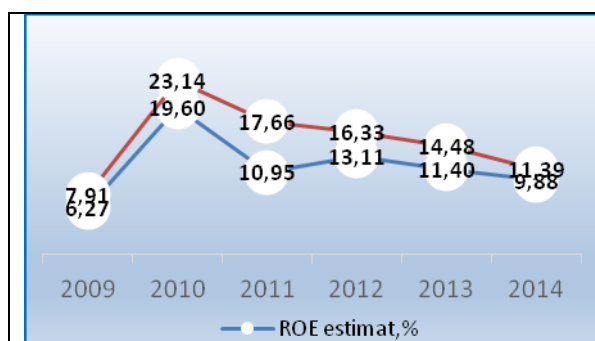


Figura 3. Evoluția ROE real în comparație cu ROE estimat în perioada 2009-2014 (mii lei)

Sursa. Elaborat de autor în baza „Informației privind activitatea economico-financiară “pentru perioada 2009-2014 <http://www.victoriabank.md/ro/dariseama/> (citată la 23.04.2015)

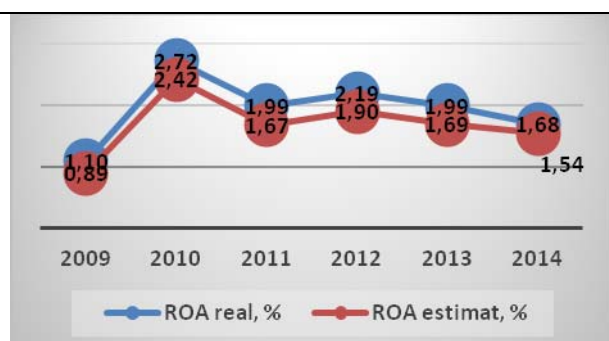


Figura 2. Evoluția ROA real în comparație cu ROA estimat în perioada 2009-2014 (mii lei)

Sursa: Elaborat de autor în baza „Informației privind activitatea economico-financiară “pentru perioada 2009-2014 <http://www.victoriabank.md/ro/dariseama/> (citată la 23.04.2015)

Pentru identificarea incidenței creditelor investiționale asupra indicatorului ROE, s-a determinat ROE estimat, rezultat din diminuarea ROE real cu profiturile aferente creditelor investiționale. Respectiv, în figura 2 se observă că ROE estimat este mai mic, comparativ cu ROE real pe toată perioada analizată, astfel se poate concluziona că, dacă banca nu ar fi oferit credite investiționale, profitul s-ar fi diminuat semnificativ, respectiv și valoarea indicatorului ROE estimat este mai scăzută, de exemplu, doar în anul 2014, ROE real are o valoare de 11,39, iar ROE estimat indică valoarea 9,88. Adică, dacă, în 2014, la fiecare leu investit în bancă, acționarii câștigau 0,1139 lei, însă în cazul reticenței băncii de la acordarea creditelor investiționale acționarii vor obține doar 0,0988 lei.

De aici și se poate deduce concluzia că incidența acordării creditelor investiționale de către bancă asupra indicatorului ROE este una pozitivă.

Un alt indicator care, de regulă, se calculează pentru determinarea performanței băncii este rentabilitatea activelor (ROA), indicator de dimensionare a relației optime între profitabilitatea și riscul băncii. Pentru BC „VictoriaBank” SA, anii 2009-2014 se caracterizează prin stabilitate, riscul de credit afectând ROA doar cu aproximativ 1-2,5%.

Pentru determinarea incidenței creditelor investiționale asupra indicatorului ROA s-a calculat ROA estimat, după același mecanism ca și ROE estimat.

Astfel, în figura 3, se observă că, în cazul în care banca n-ar fi acordat credite investiționale, valoarea indicatorului ROA s-ar fi diminuat cu 0,3 p.p. în anul 2013, și cu 0,14 p.p. În anul 2014, respectiv (în 2013, ROA estimat ar fi înregistrat 1,69 și în 2014 – 1,54), ceea ce determină tragerea concluziei că acordarea creditelor investiționale are o influență pozitivă și asupra indicatorului ROA.

Rezultatele cercetării efectuate sugerează managerilor băncii continuarea acordării creditelor investiționale, deoarece, ținând cont și de ponderea lor în totalul portofoliului de credite, acestea au o incidență considerabilă atât asupra profiturilor nete obținute de bancă, cât și asupra indicatorilor de performanță, cum ar fi ROE și ROA. Iar, în consecință, creditele investiționale pot contribui și la dezvoltarea economiei naționale.

Bibliografie:

1. BĂTRÂNCEA I., *Analiza performanțelor și riscurilor bancare*, Editura Risoprint, Cluj-Napoca, p.382
2. MAZURINA T. *Банковское инвестиционное кредитование: современное состояние, проблемы, и перспективы развития.* // Деньги и Кредит, № 4/2013, pag.11-12
3. VORONTOV B, COLESNICOV A. *Банковское кредитование инвестиционных проектов в промышленности.* Pag.36-38
<http://window.edu.ru/resource/038/45038/files/kolecnikov.pdf>
4. Что такое инвестиционный кредит? Disponibil online: <http://www.virtualvis.com/chto-takoe-investitsionnyiy-kredit.html> (citată la 14.04.2015)
5. *Rapoartele „Informația privind rezultatele financiare a BC „VictoriaBank” SA pentru anii 2009-2014.* Disponibil online:
<http://www.victoriabank.md/file/2013/Rapoarte%20tr.II/contul%20profit%20pierdere.pdf> (citată la 23.04.2015)
6. *Rapoartele „Informația privind activitatea economico-financiară a BC. „VictoriaBank” SA” pentru anii 2009-2014.* Disponibil online:
<http://www.victoriabank.md/ro/dariseama/> (citată la 23.04.2015)

ATRACTIVITATEA INVESTIȚIONALĂ A ACȚIUNILOR BĂNCILOR LICENȚIATE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

*Stud. Maria FLOREA, anul II, Facultatea „Finanțe”, ASEM
Stud. Doina JOSAN, anul II, Facultatea „Finanțe”, ASEM
Cond. șt.: Lect. sup.univ. Marcelina ROȘCA, ASEM*

În vederea aprecierii atractivității investiționale a acțiunilor băncilor, este necesar să se efectueze evaluarea acestora, deoarece „un investitor pe piața financiară trebuie să cunoască

valoarea titlurilor, la un moment dat, precum și evoluția viitoare a acestora”¹.

Obiectivul cercetării îl constituie analiza, din punct de vedere al indicatorilor analizei fundamentale, atractivității investiționale a acțiunilor băncilor licențiate în Republica Moldova, inclusiv identificarea acțiunilor căror bănci prezintă o atractivitate mai mare pentru investitori.

Indicatorii analizei fundamentale calculați în cercetare sunt: profitul pe acțiune, dividendul pe acțiune, rata de plată a dividendului; PER, rata preț/valoare contabilă, venitul curent.

În baza rezultatelor obținute la calcularea indicatorului „profit pe acțiune”, se poate concluziona că majoritatea băncilor din Republica Moldova au înregistrat o creștere a profitului pe acțiune. Totuși, unele bănci, cum ar fi „Comerțbank” SA, „Banca de Economii” SA, „Fincombank” SA, „ProcreditBank” SA, în unii ani, au înregistrat pierderi la sfârșitul anului de gestiune, respectiv s-a înregistrat o valoare negativă a indicatorului profit pe acțiune. Este de menționat faptul că BC „Moldova-Agroindbank” SA înregistrează un trend crescător al profitului pe acțiune în anii 2010-2013, la fel, și BC „Unibank” SA are o evoluție crescătoare a acestui indicator, însă mai lentă, iar celelalte bănci, care nu au fost menționate, înregistrează o fluctuație a valorii profitului pe acțiune.

Investitorii, care investesc în acțiuni, de regulă, au drept scop obținerea unei remunerații sub formă de dividend. În urma analizei informației publicate de băncile din Republica Moldova pentru anii 2010-2013, s-a observat că doar 3 bănci au repartizat dividende acționarilor și anume, BC Moldova-Agroindbank”, BC „Mobiasbancă – Groupe Société Générale” și BC „Fincombank”. Dintre acestea, doar BC „Moldova-Agroindbank” SA a înregistrat, în fiecare an, o creștere a dividendelor repartizate (vezi figura 1). Un motiv al nedistribuirii dividendelor de către celelalte 11 bănci din Republica Moldova poate fi argumentată fie prin insuficiența profitului net, respectiv a pierderilor obținute, fie luarea deciziei, în cadrul AGA, capitalizării profiturilor pentru dezvoltarea ulterioară a băncii.

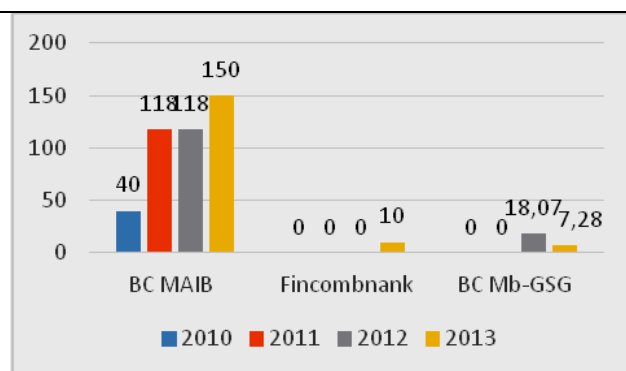


Figura 1. Valoarea dividendului pe acțiune distribuit de băncile din Republica Moldova în anii 2010-2013

Sursa: elaborată de autori conform indicatorilor calculați în baza informației din rapoartele anuale și financiare ale băncilor din Republica Moldova

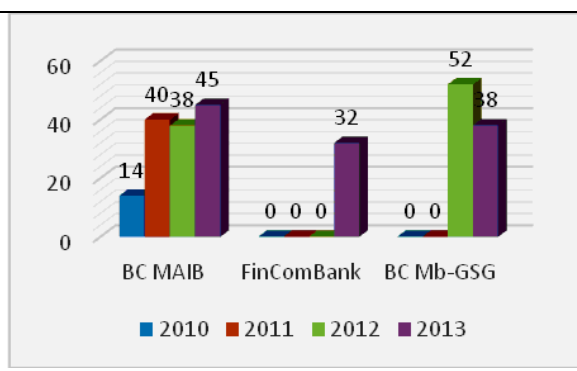


Figura 2. Valoarea raportului de plată al dividendelor distribuite de băncile din Republica Moldova în anii 2010-2013

Sursa: elaborată de autori conform indicatorilor calculați în baza informației din rapoartele anuale și financiare ale băncilor din Republica Moldova

¹ Hîncu, R.; Iordachi, V.; Munteanu, N.; ș.a. *Bazele funcționării pieței de capital*. Manual. Chișinău: ASEM, 2012. Pag. 149

Conform indicatorului „Raportul de plată a dividendului” se poate concluziona că BC „Fincombank”, în anul 2013, a promovat o politică de dividend bună, deoarece $R < 60\%$, BC „Mobiasbancă-GSG”, la fel, promovează o politică de dividend bună în anii 2012 și 2013, însă, către 2013, valoarea indicatorului R scade semnificativ, ceea ce poate fi apreciat negativ de către acționarii ce așteaptă fructificarea plasamentului în termen scurt. Cu referință la BC „Moldova-Agroindbank”, se poate menționa că această bancă este unica care promovează o politică bună de distribuire a dividendului, indicatorul R fiind în creștere în toată perioada analizată, ceea ce semnifică o prosperare a băncii și o atractivitate înaltă a acțiunilor acesteia.

Indicatorul PER (engl. – *Price Earning Ratio*) reprezintă perioada de timp în care investitorul își recuperează suma investită în acțiune și depinde mult de prețul acțiunii. Ca rezultat al calculelor efectuate, se poate aprecia că acționarii BC „Banca Socială” se bucură de cea mai scurtă perioadă de timp de recuperare a investiției efectuate aceasta fiind de 2 luni și 12 zile. În timp ce acționarii BC „Victoriabank” și „Mobiasbanca-GSG”, își recuperează investiția în circa 1,3 ani în anul 2013. Pentru acționari, este îmbucurător faptul că indicatorul PER al BC „Victoriabank” este în descreștere, comparativ cu anul 2010 (de la 3,2 ani – în 2010 până la 1,335 ani în 2013). Acționarii „Comerțbank” pot să-și recupereze investiția în cea mai lungă perioadă – 16 ani (în 2013), iar cei care dețin acțiuni la „Moldincombank”, în decurs de 1 an și 3 luni de zile, își recuperează investiția într-o acțiune în valoare de 100 de lei (conform datelor din 2013). Este apreciabil că indicatorul PER al acestei bănci este în continuă descreștere, comparativ cu anul 2010. Astfel că, conform indicatorului PER pentru investitorii interesați în fructificarea rapidă a plasamentelor sale, se recomandă achiziționarea acțiunilor BC „Banca Socială”, BC „Victoriabank”, BC „Mobiasbanca-GSG”, BC „Moldova-Agroindbank” și BC „Moldindcombank”.

În baza analizei rezultatelor obținute la calcularea indicatorului rata preț raportată la valoarea contabilă a unei acțiuni (engl. *Price to book value ratio* – *PBR*), se observă că acest raport este subunitar, respectiv acțiunile sunt subevaluate) la majoritatea băncilor analizate, în special, în anul 2013, ceea ce generează un semnal de cumpărare pentru investitori. În baza efectuării analizei în evoluție, se poate remarca faptul că valoarea indicatorului PBR al acțiunilor „Comerțbank”, „Banca Socială”, „Moldova Agroindbank” și „Moldincombank” este în descreștere, care, în consecință, duce la creșterea atractivității acestor acțiuni pentru investitori, iar indicatorul PBR al acțiunilor „Victoriabank” este în creștere, respectiv are loc o apreciere a valorii de piață a acestor acțiuni mai aproape de valoarea lor intrinsecă.

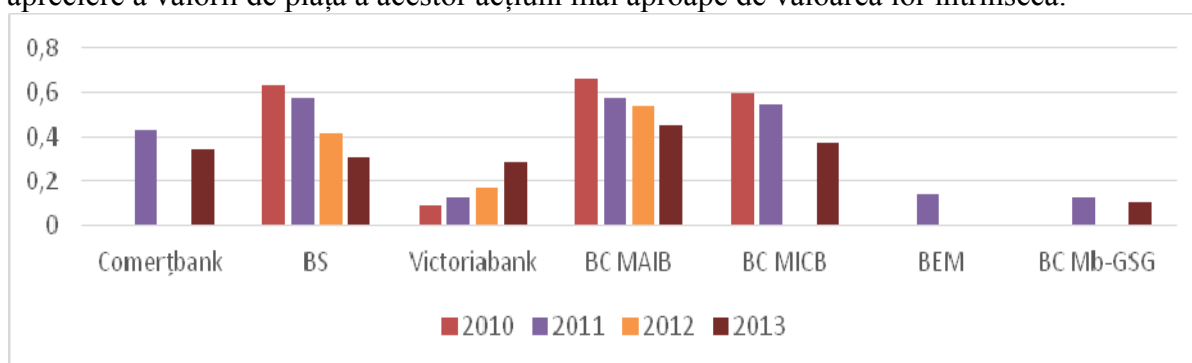


Figura 3. Valoarea indicatorului rata preț/valoarea contabilă a acțiunilor băncilor din Republica Moldova, în anii 2010-2013, în MDL

Sursa: elaborată de autori conform indicatorilor calculați în baza informației din rapoartele anuale și financiare ale băncilor din Republica Moldova

Ca rezultat al determinării atractivității investiționale a acțiunilor băncilor din Republica Moldova, în baza indicatorilor analizei fundamentale, se poate remarca faptul că acțiunile „Moldova Agroindbank” ocupă un loc de frunte la majoritatea indicatorilor analizați (vezi tabelul 1).

Tabelul 1

**Topul atractivității acțiunilor băncilor din Republica Moldova
în funcție de indicatorii analizei fundamentale calculați în perioada 2010-2013**

Poziția	Profit pe acțiune	Dividend pe acțiune	PER	Venitul curent	Rata preț/valoare contabilă	Rata de plată a dividendului
1	BC „MAIB”	BC „MAIB”	Banca Socială	BC „MAIB”	BC „MICB”	BC „MAIB”
2	BC „MICB”	BC „Mb-GSG”	VictoriaBank	BC „Mb-GSG”	Banca socială	BC „Mb-GSG”
3	Banca Socială	FinComBank	BC „Mb-GSG”	-	BC „MAIB”	FinComBank
4	Unibank	-	BC „MICB”	-	-	-
5	ComertBank	-	ComertBank	-	-	-

Sursa: sintetizat de autori în baza calculelor indicatorilor analizei fundamentale în perioada 2010-2013

Din tabelul 1, se observă că ar putea prezenta interes pentru investitori și acțiunile celorlalte bănci din Republica Moldova, în special, acțiunile BC „Moldindconbank”, „Mobiasbanca-GSG”, „Victoriabank”. De fapt, aceste bănci figurează și în topul clasamentelor eficienței bancare.

Un alt argument în favoarea investițiilor în acțiunile BC „Moldova-Agroindbank” este și faptul că, analizând statisticile tranzacțiilor pe piața secundară, anume acțiunile acestei bănci au cea mai mare cerere și rată de tranzacționare, comparativ cu acțiunile celorlalte bănci din Republica Moldova.

Bibliografie:

1. HÎNCU, R.; IORDACHI, V.; MUNTEANU, N.; ș.a. *Bazele funcționării pieței de capital*. Manual. Chișinău: ASEM, 2012. 337 p. è ISBN 978-9975-75-526-9.
2. Rapoartele anuale, financiare și bilanțurile contabile ale băncilor licențiate în Republica Moldova. Disponibil online: www.maib.md; www.victoriabank.md; www.micb.md; www.bem.md; www.unibank.md; www.fincombank.md; www.comertbank.md; www.bancasociala.md; www.mobiasbanca.md; www.ecb.md; www.procreditbank.md; www.bcr.md; <http://energbank.com>; <http://www.eximbank.com/>.
3. Informații cu privire la prețul de tranzacționare al acțiunilor băncilor din Republica Moldova de pe site-ul www.cnpf.md (accesat în perioada 1.03.2015-23.04.2015)

ANALIZA CLIMATULUI INVESTIȚIONAL ÎN REPUBLICA MOLDOVA

**Stud. Mihaela CEBOTARI, anul III, FB- 128,
Facultatea „Finanțe” ASEM;
Cond. șt.: Lect. sup. Aurelia MARIANCIUC,
Catedra „Investiții și Piețe de Capital” ASEM**

Arhicunoscutul judecător american Oliver Wendell Holmes spunea: „Nu-ți pune încrederea în bani, dar pune-ți banii acolo unde ai încredere”, or, nu poți avea încredere în bani decât dacă-i investești în domenii cu potențial, ceea ce-ți poate asigura siguranța zilei de mâine.

Trăim în secolul XXI, secolul marilor schimbări în modelele și regulile de comportament, afaceri și viață, în ansamblu, secol marcat de crize economice, de instabilitate politică, de amplificarea concurenței la nivel mondial. Investitorii sunt puși în fața unei alegeri destul de dificile a unei țări, care să-i inspire încredere printr-un climat investițional favorabil.

Din cauza insuficienței capitalurilor autohtone, fiecare țară, indiferent de gradul de dezvoltare a acesteia, dorește să atragă un volum cât mai mare de investiții străine, condiția principală de atragere fiind ameliorarea climatului investițional.

Republica Moldova nu face excepție. După obținerea independenței, cu pași mici, aceasta a purces la îmbunătățirea mediului de afaceri, prin adoptarea „Legii cu privire la investițiile străine” în 1992. Totuși, fluxurile de investiții erau minime, guvernul punând mai mult accent pe obținerea creditelor din exterior, decât pe adoptarea unei strategii investiționale competitive. Abia începând cu anul 1997, fluxurile de investiții au cunoscut o revigorare, însă, pe parcursul acestor ani, investițiile au avut o dinamică oscilantă. În prezent, Republica Moldova atrage un volum de investiții de 396.07 mil. USD, principala activitate economică care beneficiază de ISD fiind activitatea financiară, cu 25,9%, urmată de industria prelucrătoare, iar principalii investitori rămân a fi cei din Uniunea Europeană (53%) și cei din Comunitatea Statelor Independente.

Prin urmare, Republica Moldova se bucură de unele avantaje competitive, care o fac atractivă din punct de vedere investițional în ochii investitorilor. De exemplu, amplasarea geografică avantajoasă în centrul Europei, la intersecția numeroaselor căi comerciale, o face atractivă pentru investitorii care doresc să aibă acces la piețele de desfacere și de aprovizionare atât ale Uniunii Europene, cât și ale Comunității Statelor Independente.

Un alt atu rezidă în existența unei forțe de muncă relativ calificate, cu mult mai ieftină decât în alte state europene. Spre exemplu, dacă, în R. Moldova, salariul mediu lunar este de 4225 lei, adică aproximativ de 211 euro, în Germania, investitorul va fi nevoit să achite un salariu de 3533 de euro, Letonia – 716 euro, România – 490 euro. De asemenea, și instituțiile de învățământ se dezvoltă intens, guvernul continuând să aloce o cotă substanțială din PIB-ul său pentru educație, cca 7,2%, la acest capitol, situându-ne, practic, pe același cântar cu Statele Unite al Americii, care alocă 7,3%, sau țara cu cel mai performant sistem de învățământ – Finlanda, care alocă 6,5% din PIB.

Existența zonelor economice libere, care oferă un șir de facilități fiscale, calitatea de membru al mai multor organizații internaționale, precum OMC, CSI, BERD, FMI, OSCE și parafarea acordului privind constituirea zonei de liber schimb între RM și UE, facilitează accesul investitorilor străini pe piața moldovenească.

Presiunea fiscală în R. Moldova este una destul de joasă, sub 40%, și este, în continuare, în descreștere, fiind cu mult mai competitivă decât a vecinilor săi: România (43,2%), iar Ucraina (52,4%), nemaivorbind de presiunea fiscală din state ca Belgia, Germania, Franța sau Austria.

Existența solurilor extrem de fertile și a condițiilor climaterice prielnice condiționează dezvoltarea agriculturii, oferind și posibilitatea producerii mărfurilor ecologic pure, care sunt atât de căutate pe piață europeană. Dispunem, de asemenea, și de o infrastructură de telecomunicații dezvoltată: rețelele de fibră optică acoperă 90% din localitățile țării, telefonie mobilă-99%, iar la capitolul viteza internetului mobil ne includem printre primele 20 de țări din lume.

Datorită tuturor acestor factori, și nu numai, Republica Moldova a avansat cu 19 poziții față de anul 2014, poziționându-se pe locul 63, după ușurința de a face afaceri, potrivit clasamentului „Doing Business 2015”. Mai sus cu 7 poziții, s-a clasat și potrivit indicilor competitivității Globale pentru anul 2014 – 2015 (World Economic Forum). Pe parcursul a 20 de ani de analiză, R. Moldova a avansat în libertatea economică cu peste 24 de puncte, fiind a șasea cea mai mare îmbunătățire din lume.

Mediul de afaceri al Republicii Moldova rămâne a fi, din nefericire, unul slab dezvoltat, fapt confirmat de volumul insuficient de resurse atrase. Una din principalele cauze o constituie instabilitatea politică. Rezultatele alegerilor din 30 noiembrie au destabilizat și mai mult echilibrul precar al vieții politice în R. Moldova. Incapacitatea de a forma un guvern majoritar pro-european va „îngheța” parcursul european al țării, va încetini adoptarea legilor și va târăgăna punerea în aplicare a reformelor. Conflictul transnistrean înghețat, activizarea manifestărilor separatiste (Găgăuzia, mun. Bălți), emergența preferințelor pro-Uniunea Vamală și eșecurile guvernării precedente, care, în cei 4 ani de guvernare, au obținut rezultate ne semnificative în combaterea corupției (în special, în domeniul justiției), reforma justiției este, în continuare, trenată, iar instituțiile statului „politizate”, țin la o parte investitorii străini.

Factorul negativ cu cel mai mare impact în derularea afacerilor, în R. Moldova, este corupția. Cel puțin acestea sunt concluziile Raportului Global al Competitivității. Dacă, în 2010, principalul impediment în desfășurarea unei afaceri era instabilitatea politică, în 2014, este corupția! Corupția este urmată în top de instabilitatea politică, birocrăția guvernamentală, instabilitatea guvernamentală, legislația guvernamentală instabilă.

Un alt impediment constă în instabilitatea bazei legislative, care, deseori, este racordată la interesele unor personaje politice, făcându-se abstracție de principiile statului de drept. Legislația este atât de des modificată, încât, uneori, prevederile acesteia nici nu sunt puse în aplicație. De exemplu, articolele din „Legea cu privire la parcurile industriale” au fost modificate, practic, în fiecare an, iar legea din momentul adoptării a fost modificată de 19 ori, lucru inadmisibil, odată ce un mediu de afaceri competitiv cere reguli de joc clare și stabile.

Alt factor ce ține la distanță investitorii îl constituie puterea de cumpărare redusă, moldovenii cheltuind anual, în medie, circa 1300 euro, ceea ce este de 10 ori mai puțin decât europenii. Începând cu anul 2015, puterea de cumpărare s-a subțiat și mai mult pe fundalul creșterii prețurilor din cauza devalorizării monedei, care s-a depreciat din ianuarie cu peste 30% față de dolar și euro.

Starea proastă a infrastructurii afectează dezvoltarea afacerilor și perturbază fluxurile comerciale ale țării, la fel ca și gradul slab de dezvoltare a infrastructurii calității, or, pentru a beneficia de oportunitățile oferite de piețele externe, produsele autohtone trebuie să corespundă cerințelor și rigorilor piețelor de destinație. Concurența neloială, sau practicile anticoncurențiale, îngreunează și, uneori, fac inaccesibil accesul pe piață al noilor investitori.

Lipsa resurselor naturale și dependența de materia prima importată ne fac mai sensibili la fluctuațiile prețurilor. Până în ianuarie 2015, când s-a dat în exploatare gazoductul Iași-Ungheni, singurul furnizor de gaze a fost Gazprom, Rusia, gaz pentru care achităm, din 2006, cele mai mari prețuri din spațiul fostei Uniuni Sovietice, de 466 \$ pe baril-preț final, iar relațiile tensionate cu Federația Rusă pun în pericol și mai mult siguranța energetică a țării.

În consecință, statisticile vorbesc de la sine. Unde este R. Moldova pe hartă se pare că știu doar investitorii din țările apropiate. Volumul investițiilor atrase rămâne insuficient, nu corespunde potențialului țării și nici cerințelor dezvoltării economiei naționale, iar toate atuurile și avantajele rămân, oarecum, în umbră.

Nu ne mai permitem să așteptăm investițiile, eventual să le curțăm adoptând legislații excesiv de favorabile anumitor investitori, este timpul să mergem noi, cei interesați, să atragem investițiile străine, să prezentăm proiecte și să activăm o diplomatie comercială spre acest scop. Trebuie să acționăm, nu doar să mimăm acțiunea!

Bibliografie:

1. DOLTU C. *Investițiile străine directe și influența lor asupra modernizării economiei în tranziție*. Chișinău: Editura ARC, 2007. ISBN: 978-9975-61-460-3;
2. <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/moldova>;
3. http://data.worldbank.org/country/moldova#cp_wdi;

ROLUL TEHNOLOGIILOR MODERNE ÎN PROMOVAREA INVESTIȚIILOR

*Stud. Alexandrina CIORCHINĂ, FB- 13A, ASEM
Cond. șt.: Dr. conf. univ. Mariana BUNU*

Nowadays, investment promotion has become an important tool for the growth of a national economy. Therefore, modern technologies play an increasing role in creating business relationships, especially through the use of the internet along with social media networks.

Cuvinte-cheie: investiții, promovare, internet, social media, tehnologii moderne, Facebook, LinkedIn, MIEPO.

Acum 20 de ani, nimeni nu ar fi bănuț că vom ajunge să putem contacta persoane de pe cealaltă parte a globului în fracțiuni de secundă. Acest lucru se datorează tehnologiilor informaționale și, nemijlocit, apariției internetului, care a dus la dezvoltarea telecomunicațiilor. Acestea constituie mediul ce oferă oricui libertatea și posibilitatea de a naviga prin cantități incredibil de mari de date, care sunt mereu actualizate.

Excepție de la progres nu fac nici activitățile ce vizează promovarea investițiilor. Ca subiect de cercetare și activitate practică, promovarea investițiilor își are rădăcinile în anii 1950, când fluxurile transfrontaliere de investiții străine directe (ISD) au început a fi transportate de către corporații transnaționale, care, în prezent, creează producție ce aduc mai mult de 7 trilioane US\$ valoare adăugată, ceea ce însuma circa 10% din PIB-ul global în anul 2011.¹

În contextul progresului telecomunicațiilor, Agențiile de promovare a investițiilor au fost printre primele care au adoptat tehnologiile moderne. Acest lucru, însă, le supune la o continuă autoperfecționare, pentru a rămâne în fruntea competiției. Un rol deosebit în promovarea investițiilor îl au paginile web ale acestor Agenții. Importanța lor este sesizabilă și în clasamentele efectuate de organizații internaționale. De exemplu, Global Investment Best Practice a realizat un Top 10 al celor mai bune pagini web ale Agențiilor de Promovare. Printre ele: ABA – Invest in Austria, CzechInvest, Austrade, Germany Trade&Invest, Invest in Denmark etc...

Totodată, tot mai des, potențialii investitori sunt identificați prin intermediul rețelelor pe social media. Acest lucru se poate observa din *Figura 1*. Potrivit sondajului realizat de OpenView Venture Partners, dacă este să ne referim la surse online, atunci, cele mai utilizate platforme sunt LinkedIn, Quora și Tweeter, în timp ce Facebook-ul nu este deloc utilizat în astfel de scopuri.

În același timp, această evoluție a dus la necesitatea stabilirii unor indicatori pentru a aprecia impactul și eficiența platformelor virtuale. În acest scop, cel mai frecvent este analizat numărul total de abonați, numărul de distribuiri ale articolelor, precum și numărul de comentarii – toate variind în funcție de platforma la care facem referință.

¹ UNCTAD, 2012, p. 23

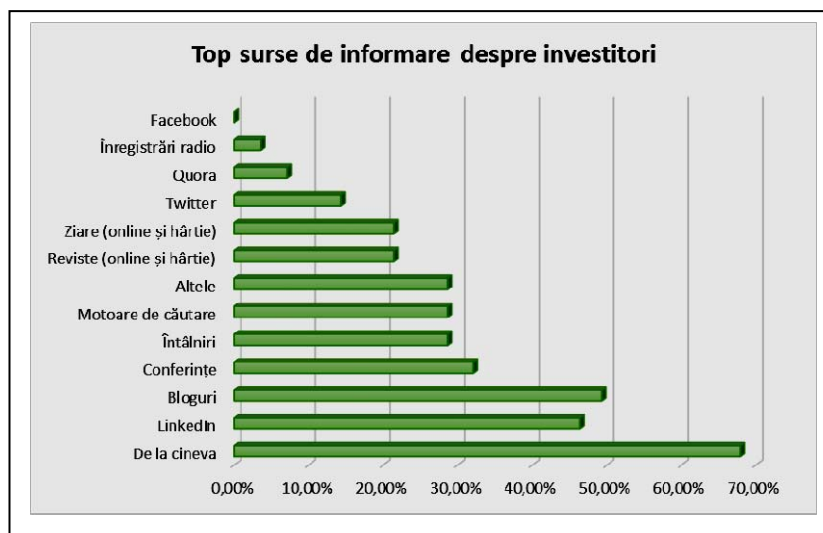


Figura 1. Top-surse de informare despre investitori

Sursa: OpenView Venture Partners, <http://openviewpartners.com/report/social-media-mavens-a-look-at-venture-capitalists-on-the-web/>

Totodată, arhicunoscutul indicator de măsurare a randamentului investiției (ROI) încearcă a fi preluat și în cazul rețelelor de socializare. Deși încă nu s-a stabilit o formulă, printre metodele de calcul, se aplică unele instrumente metrice, care ar cuantifica măsura în care publicitatea de pe facebook ajunge la publicul-țintă. Acest lucru ar permite investitorului să știe cine a făcut click pe publicitatea companiei lui, astfel efectuând planificarea ulterioară a afacerii.

Făcând referire la exemple concrete, privind rolul tehnologiilor moderne în promovarea investițiilor, este de menționat exemplul Franței, unde a fost creată platforma cu numele: „Say Oui to France, Say Oui to Innovation”, având ca scop sporirea atractivității Franței în domeniul cercetării și dezvoltării (R & D) și inovației pentru investitori. Cu un cost de 7 milioane euro, rezultatele au fost pe măsură. Francezii au creat și distribuit, la nivel internațional, circa 133 milioane de banere publicitare, informația de pe care redirecționa către:

1. Agenția Franceză de Investiții,
2. Financial Times,
3. Wall Street,
4. Aplicații pentru iPhone și Blackberry.

Rezultatele se pot vedea din bilanțul investițiilor pentru 2014: 1014 proiecte de investiții, cu potențiale 26353 de locuri de muncă, 84 de operațiuni de fuziuni/achiziție și investiții de capital, cu un total de 13,5 miliarde EUR.¹

În practica națională, de menționat că Moldovan Investment and Export Promotion Agency (sub acronimul de MIEPO) este agenția care se ocupă de atragerea investitorilor în Republica Moldova. Printre instrumentele de promovare utilizate de MIEPO, se regăsesc:

- newsletter-ul instituțional,
- interacțiunea cu vizitatorii web-site-ului,
- sistemul ERP (Enterprise Resource Planning) – toată baza de date de:
 - 1) contacte și interacțiuni cu parteneri,
 - 2) investitori potențiali,
 - 3) finanțatori & oficiali.

¹ <http://sayouitofrance-innovation.com/>

- activitate pe Facebook pe tematicile:
 1. Istории de succes (investment),
 2. Made in Moldova (branduri MD),
 3. Testimonials (evaluarea climatului investițional de străini),
 4. Did you know,
 5. Cifra zilei.

După jumătate de an de activitate intensă a Agenției pe rețelele de socializare, impactul acestora s-a făcut simțit atât prin expresiile de interes de a investi în R. Moldova (în farmaceutică, viticultură, turism, agricultură), cât și prin distincția primită în cadrul UNCTAD Investment Promotion Awards pentru „Excellence in web-based green promotion of Foreign Direct Investment”, Republica Moldova ocupând locul 4 din 160 de candidați.¹

În concluzie, se poate afirma că promovarea investițiilor prin intermediul tehnologiilor moderne a devenit o necesitate și o realitate. Însă, este o realitate accesibilă tuturor și care, de altfel, facilitează procesul identificării potențialelor proiecte de investiții, dar și a partenerilor-investitori.

ATTRACTIVITATEA INVESTIȚIONALĂ A REPUBLICII MOLDOVA, O ABORDARE REGIONALĂ

Stud. Marcel PORCESCU, anul II, FB-137, Facultatea „Finanțe”, ASEM
Cond. șt.: Dr. lect. sup. Aurelia MARIANCIUC,
Catedra „Investiții și Piețe de Capital”, ASEM

The economic growth of the regions depends primarily on the degree of attractiveness that they owns, and of its ability to assimilate the investments. What characterizes the individual character of each space it is that some areas of the country offer superior benefits over the other regions of that country. Obviously, the advantages offered of this regions, ultimately lead to their development, that for a long term can lead to deepening disparities between different localities and regions.

Dezvoltarea statelor lumii depinde, nemijlocit, de volumul investițiilor alocate, care, în final, vor contribui la o creștere economică vertiginoasă. Evident, fenomenul de creștere economică a unei țări se evidențiază, nemijlocit, într-un spațiu geografic real, iar, în ultimă instanță, în anuarele statistice proprii. În circumstanțele create, guvernele naționale au încercat diminuarea discrepanțelor dintre regiuni prin promovarea investițiilor în regiunile slab dezvoltate, care, în ultimă instanță, vor beneficia de investiția propriu-zisă, și se vor relansa economic.

În ciuda faptului că decizia de a investi îi revine companiei străine sau autohtone, țara beneficiară trebuie să dispună de factori prielnici atragerii investițiilor, precum: situația politică, cadrul macroeconomic (PIB, inflația, rata șomajului), cadrul de reglementare al businessului, sistemul de impozite existent, existența forței de muncă înalt calificată, rata scăzută a criminalității etc.

După cum arată și prezentul studiu, pentru o creștere economică vertiginoasă, sunt indispensabile investițiile. Scopul acestui studiu este de a analiza fenomenul investițional în regiunile din Republica Moldova (Zona de Sud, Zona de Centru și Zona de Nord), dar și factorii care fie atrag, fie resping investițiile la nivel regional. Totuși, în comparație cu alte țări din UE, Republica Moldova se deosebește printr-o polarizare economică extrem de pronunțată (figura 1).

¹ <http://unctad.org/en/pages/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=241>

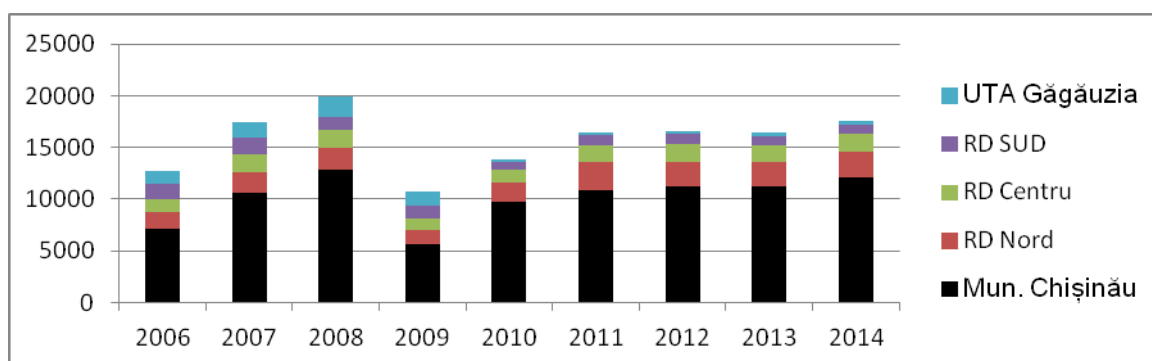


Figura 1. Evoluția investițiilor private per capita, lei
Sursa: elaborat de autor în baza datelor prezentate de BNS

Republica Moldova este o țară mică, distanțele dintre comunitățile teritoriale fiind minore. Dar acest lucru n-a creat și posibilitatea, pentru unele comunități, de a se dezvolta. Atractivitatea regională denotă un caracter scăzut, deoarece în regiunile RM, calitatea drumurilor naționale, dar și a celor regionale este joasă. Aceasta constituie o barieră ce împiedică investițiile în orice sector de activitate, și până când această problemă nu va fi soluționată, investitorii vor evita RM.

De asemenea, RD Nord dispune de o infrastructură de transport al cărei potențial nu este valorificat. Existența celor două aeroporturi (Bălți-Leadoveni și Mărculești) nu aduc rezultatele așteptate. Totodată, această regiune are o vizibilitate investițională extrem de redusă, cu toate că avantajele sale investiționale sunt mult mai importante decât în alte regiuni. De asemenea, este necesară sistematizarea informației despre capacitatea de absorbție a investițiilor, precum și de posibilitățile și oportunitățile create pentru investitorii străini.

După performanță, RD Centru este poziționată între RD Nord și RD Sud. Atractivitatea acesteia este condiționată de faptul că regiunea Centru este adiacentă principalului pol economic al țării, municipiul Chișinău. Capitală pentru RD Centru acționează atât benefic, cât și negativ. Cu toate că RD Centru are legături puternice cu majoritatea regiunilor RM, aceasta a avut capacitatea de a crea legături puternice chiar și cu alte țări, precum România și Ucraina.

RD Sud, permanent, a fost mai puțin atractivă pentru investitori decât alte regiuni ale RM. Astfel că, dacă acum un deceniu RD Sud era mai atractivă decât RD UTA Găgăuzia, nu putem afirma acest lucru și la etapa actuală, RD UTA Găgăuzia demonstrând o dinamică investițională tot mai impresionantă. Minusul Regiunii de Dezvoltare SUD este faptul că aceasta nu este ancorată în jurul unui pol economic intern, precum ar fi mun. Bălți pentru RD Nord sau Chișinău pentru RD Centru. În absența unei ancore regionale, dar și a drumurilor foarte proaste, regiunea este tot mai atrasă de polii economici externi (Galați, Odessa).

În scopul accesării fondurilor europene destinate localităților și regiunilor, conducerea politică și autoritățile publice centrale trebuie să faciliteze și să susțină autoritățile publice locale în aplicarea pentru finanțare din programele de cooperare transfrontalieră.

Evoluțiile economice mediocre ale unităților administrativ-teritoriale – caracterizate de numărul mic de întreprinderi, emigrarea intensă, cererea mică de consum – se numără printre factorii care au contribuit la erodarea bazei fiscale pe care se sprijină autoritățile publice locale, dar și la crearea impresiei pentru investitori că RM nu este un spațiu atractiv, lucru care poate fi contestat, cel puțin pentru unele regiuni.

Bibliografie:

1. Ordin nr.119 din 06.08.2013 privind aprobarea Planului general de conturi contabile //Monitorul Oficial 233-237/1534, 22.10.2013.
2. <http://monitorul.fisc.md/section/editorial/2197.html>
3. <http://www.mf.gov.md/actnorm/contabil/plannew>

UTILIZAREA ANALIZEI TEHNICE ÎN PROGNOZAREA CURSULUI BURSIER AL TITLURILOR FINANCIARE

Stud. Ion MEREUȚĂ, FB-131, ASEM

Cond. șt.: Lect. sup. Nina MUNTEANU, ASEM

Piața bursieră se caracterizează printr-o abundență de informații, care trebuie minuțios analizate pentru a avea succes în acest domeniu. Astfel, în ajutorul traderilor și al simplilor participanți pe piața de capital vin două analize extrem de importante și vitale, acestea fiind **analiza fundamentală** și **analiza tehnică**.

Elementul principal în analiza tehnică îl reprezintă graficul evoluției prețurilor. Graficele reflectă modificarea prețurilor instrumentelor financiare. În funcție de modul în care se reflectă prețul, se deosebesc trei tipuri de grafice: **liniar**, **al barelor (bars)** și **al lumânărilor japoneze (candlestick)**.

Graficul cu bare este format din elemente, care se numesc „bare” (eng. *Bar* – bloc, bară).

În funcție de perioada de timp a graficului, bara reprezintă schimbarea prețurilor într-o perioadă dată. De exemplu, dacă graficul este pe oră, înseamnă că o bară va arăta mișcarea prețului într-o oră, dacă este pe 4 ore, atunci și bara va fi de 4 ore.

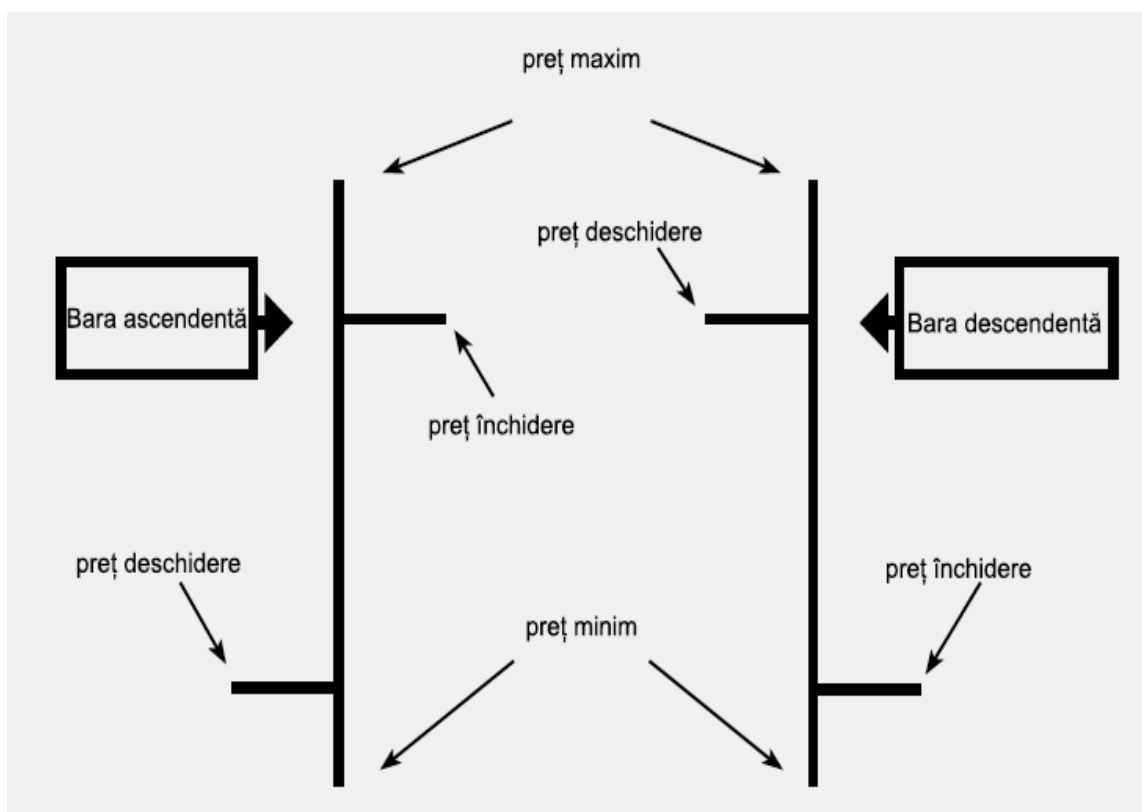


Figura 1.a

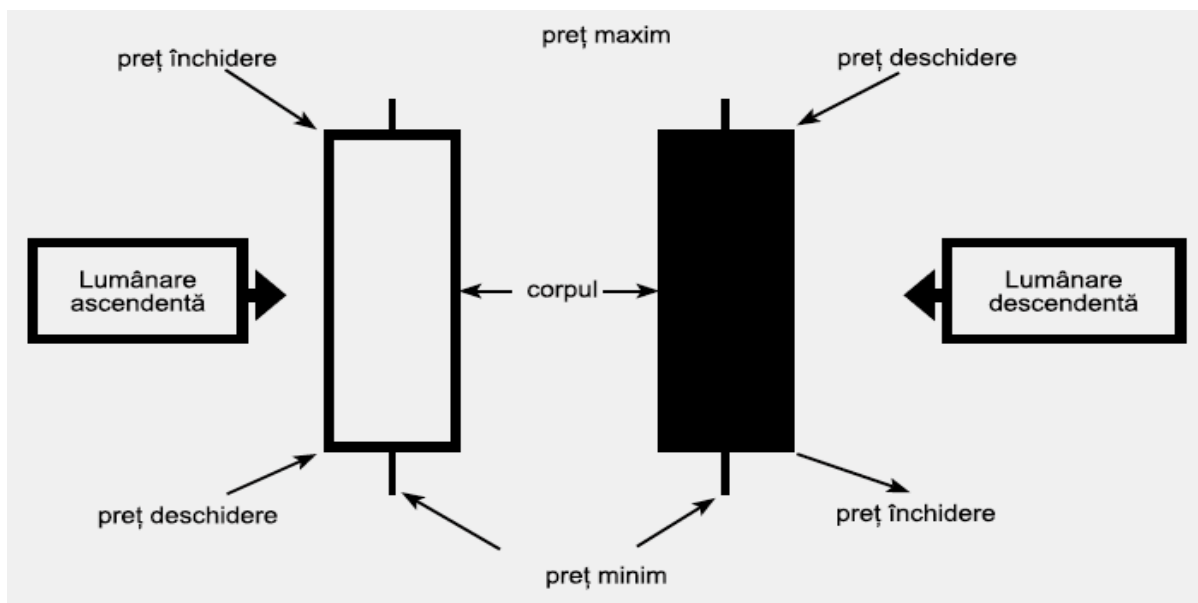
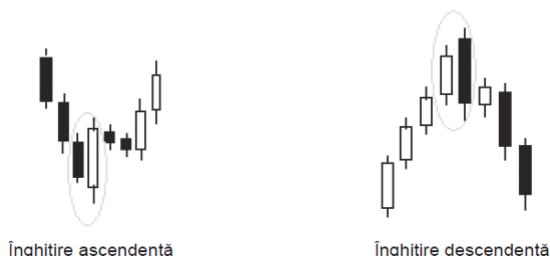


Figura 1.b.

Graficul Lumânărilor japoneze reprezintă un mijloc străvechi și cel mai folosit de către profesioniști pentru a reflecta fluctuațiile pieței. Lumânarea bullish, de regulă, este albă, iar cea bearish – neagră (figura 1.b.). În primul caz, distanța de la prețul de închidere până la prețul maxim se numește umbra de sus, iar distanța de la prețul de deschidere până la prețul minim – umbra de jos. O situație similară este și pentru lumânarea bearish. Trebuie menționat că și lumânările pot forma gap.

Lumânările japoneze constituie primele semnale în analiza graficelor, cu ele încep prognozarile.

Figuri de înghițire (Engulfing Pattern)



Figuri de schimbare a direcției trendului



**Figura Ciocan
(Hammer, Bullish Reversal)**

Graficul lumânărilor japoneze este utilizat cel mai mult de traderii pe piața valutară, deoarece acestea oferă informație completă, clară și certă referitoare la dinamica evoluției prețurilor.

Analiza Trendului. Graficele capătă o anumită formă în urma influenței celor două categorii de participanți – cumpărători (bulls) și vânzători (bears). Rezultatul interacțiunii acestor două grupuri constituie factorul principal ce determină forma graficului instrumentului financiar – creșteri, scăderi, minime, maxime. Pentru identificarea trendului, se trasează 2 linii, una care unește toate maximele numită linie de rezistență, și alta care unește toate minimele, numită linie de suport (figura 2.a).

Un element important al liniei de trend îl constituie unghiul format de aceasta. În funcție de mărimea acestui unghi, se deosebesc trei tipuri de trend – ascendent, descendent și lateral (figura 2.b).



Figura 2.a.

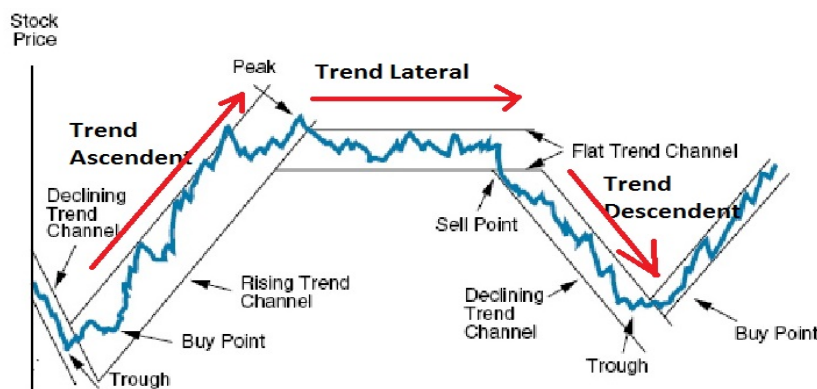


Figura 2.b.

Figuri (Modele) Grafice. Trendul nu poate avea mereu aceeași direcție, mai devreme sau mai târziu, aceasta se modifică. Din numeroasele combinații grafice, doar cele mai des întâlnite sunt numite **figuri (modele)**.

În funcție de tipul trendului pe care apare figura, pot fi împărțite în două categorii:

- **Figuri de continuare a direcției**, după apariția cărora piața evoluează în aceeași direcție.
- **Figuri de schimbare a direcției** (de întoarcere), după apariția cărora are loc schimbarea direcției trendului.

a) **Figuri de schimbare a direcției trendului.**

Head & Shoulders este una dintre cele mai importante și des întâlnite figuri de schimbare a direcției trendului (figura 3a).

Figura Cap-Umeri (Head & Shoulders, H&S)

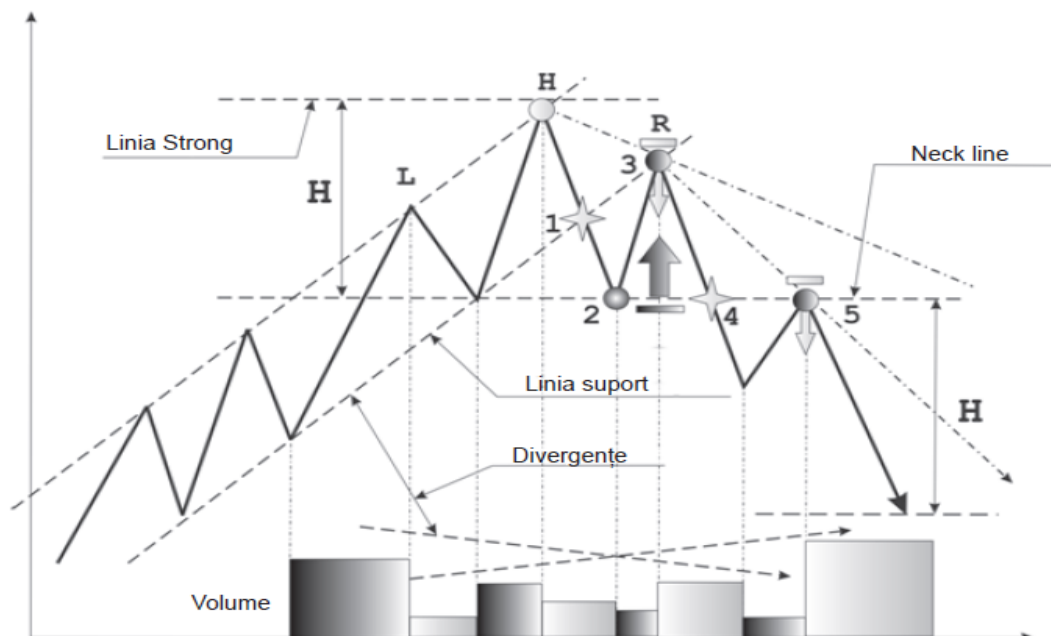


Figura 3a

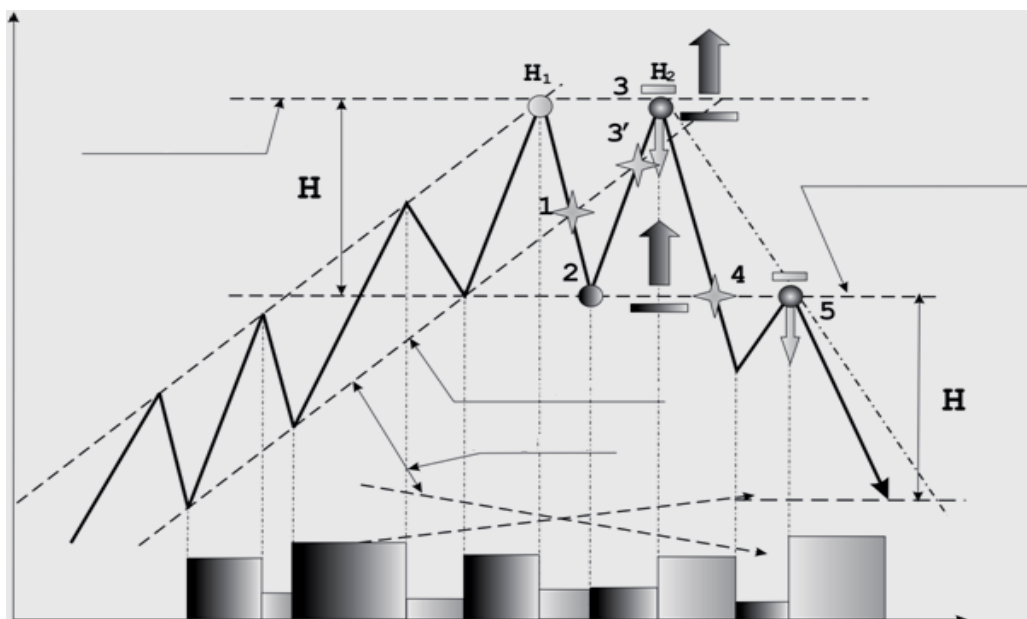


Figura 3b

Vârf dublu și Bază dublă (Double Top and Double Bottom, DT&DB)

Figura 3b, este, de asemenea, des întâlnită și foarte eficientă. Ea se formează din două vârfuri sau două baze, care au maximele, respectiv minimele, la aproximativ același nivel.

Bump and Run Reversal (BARR)

Figura Lovește și fugi (Bump and Run Reversal, BARR) este des întâlnită. Caracteristică pentru graficele acțiunilor, uneori, se formează și pe graficele perechilor valutare.

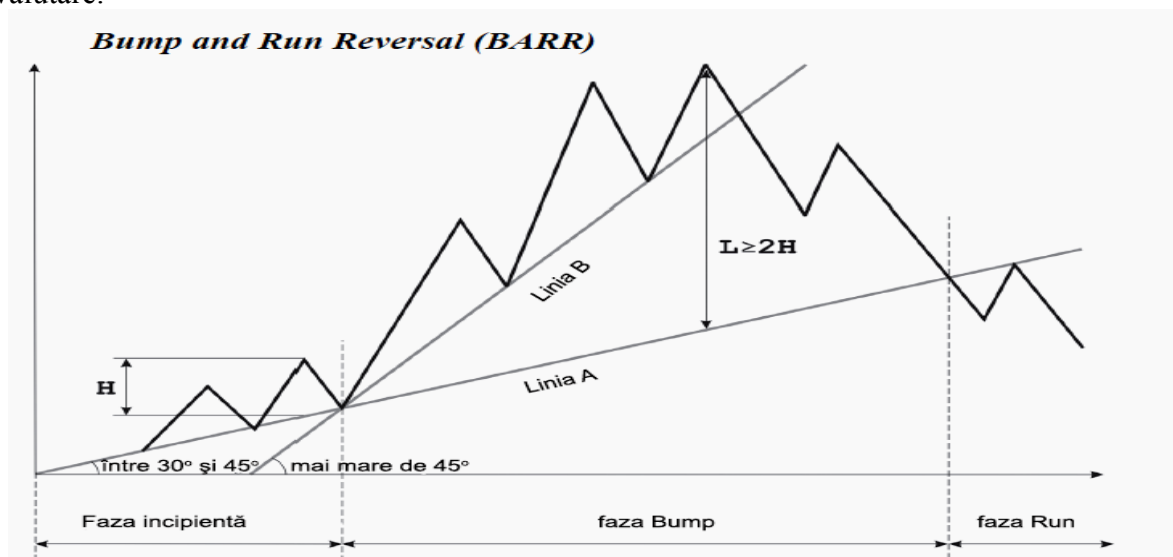


Figura 3c.

Bump and Run Reversal (BARR)

Figura Lovește și fugi (Bump and Run Reversal, BARR) este des întâlnită. Caracteristică pentru graficele acțiunilor, uneori, se formează și pe graficele perechilor valutare.

Figura este foarte apreciată de traderi și de clienți.

Concluzii

Analiza grafică (Tehnică) constituie o necesitate în tranzacționarea pe piețele financiare, pentru a ne putea orienta în situația curentă a pieței. Indiferent ce strategie de tranzacționare utilizează traderul, permanent sau temporar, cumpără/vinde acțiuni, valute sau futures, fiecare zi de lucru în piață trebuie să înceapă cu analiza grafică. Analiza tehnică include în sine o studiere aprofundată a tuturor indicatorilor, figurilor și semnalelor pe care piața le pune la dispoziția noastră. Noi doar trebuie să interpretăm corect ceea ce ni se oferă, să deslușim până la capăt orice detaliu și doar atunci vom obține roade din activitățile pe piața de capital. Putem concluziona că graficul în cazul tranzacțiilor pe piețele de capital, este asemeni unei hărți, în care găsim cu ușurință calea spre succes, dacă o analizăm și studiem corect.

Bibliografie:

1. DARAJOV Anghel, BANOV Vasil, KOZAROV Miroslav. *Învățăm să câștigăm*. ISBN 978-973-0-06447-6
2. COCHINTU Cristian. *Strategii și tehnici profesionale*. ISBN 978-973-0-09880-8

МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕСПУБЛИКУ МОЛДОВА

*Студентка Дарья РЫЖОВА, FB-13D,
Факультет «Финансы», МЭА*

*Научн. рук.: Д-р, конф. унив. Анна СУХОВИЧ
Кафедра „Инвестиции и рынки капитала”, МЭА*

Введение:

Мировая экономика находится в переходном периоде. В отдельных регионах еще сильны кризисные явления, какие-то наоборот вышли на новые уровни. Но и тем, и другим необходимы дополнительные вложения, в том числе и за счет привлечения иностранных инвестиций. В целях создания благоприятных условий для привлечения инвестиций в молдавскую экономику и обеспечения эффективного содействия экспорту отечественных товаров и услуг, Министерство экономики разработало Стратегию привлечения инвестиций и содействия экспорту на 2006-2015 годы.

Основные задачи Стратегии:

- достижение ежегодного увеличения инвестиций в национальную экономику на 8-15%;
- увеличение промышленного производства на 10-12%;
- увеличение объемов экспорта на 10-15%;
- развитие брендинга страны для создания в глазах мирового сообщества хорошо продуманного имиджа, повышения конкурентоспособности на внешних рынках сбыта.

Для реализации стратегии правительство предприняло следующие меры:

- введение регулирующей реформы, для упрощения процедур регистрации, лицензирования, контроля и отчетности предприятий в процессе развития бизнеса;
- предоставление налоговых льгот инвесторам, касающихся выплаты подоходного налога предприятиями, уставный капитал которых состоит или увеличен на соответствующий эквивалент 250 тыс. и 2 млн. долларов США (ст.49 2 Налогового кодекса);
- упрощение таможенных и административных процедур для осуществления

экспортных операций.

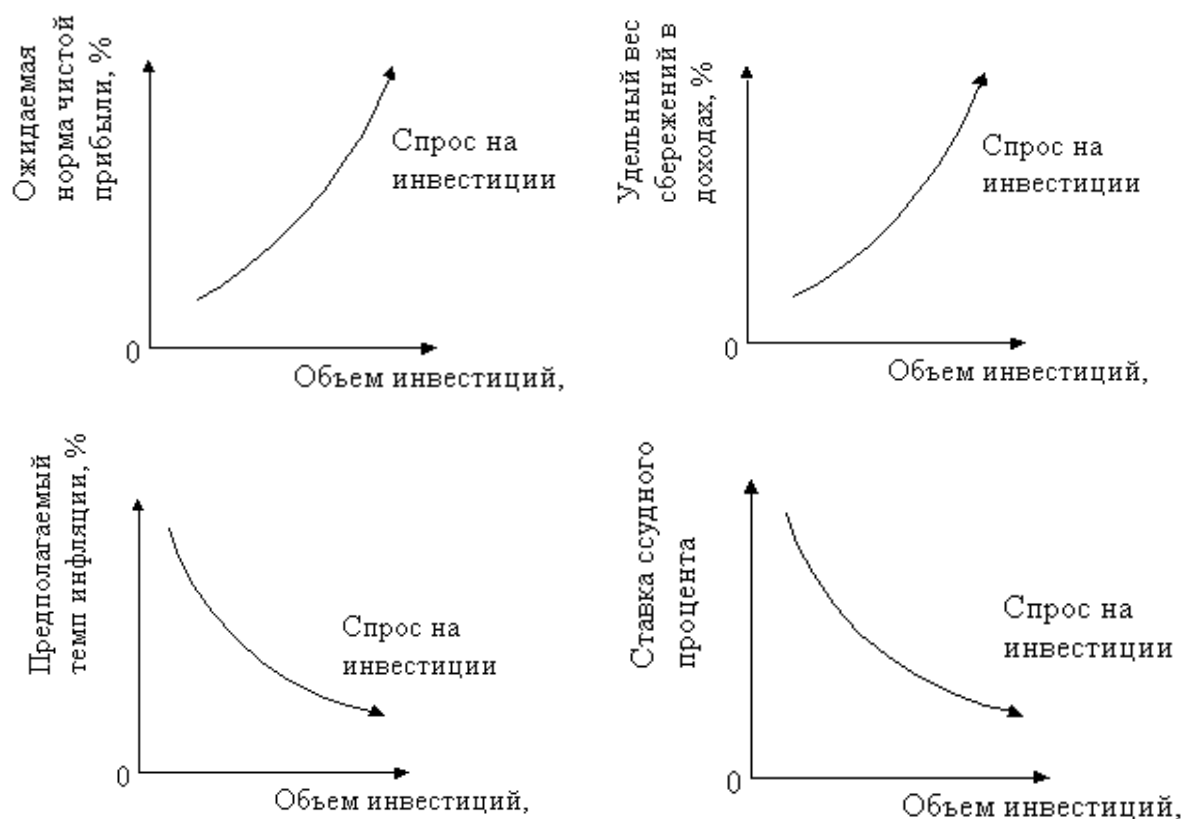


Рисунок 1. Экономическая сущность инвестиций

Источник: <https://ru.wikipedia.org>

Уровень привлекательности экономики Республики Молдова для иностранных инвесторов достаточно низкий. Нестабильность уровня цен и валютного курса усложняет деловое планирование и увеличивает степень неуверенности. На сегодняшний день в Республике Молдова иностранных инвесторов интересуют предприятия, которые за короткое время могут обеспечить возврат вложенного капитала: легкая и пищевая промышленность, торговля, переработка сельскохозяйственной продукции.



Рисунок 2. Распределение прямых иностранных инвестиций по секторам экономики Республики Молдова (%)

Источник: <http://www.statistica.md>

По результатам исследования были сделаны следующие выводы:

За прошедшие годы в инвестиционном климате Республики Молдова произошло немало положительных изменений. Вместе с тем, по сравнению с другими странами, инвестиционный климат Республики Молдова нуждается в существенном улучшении. Об этом говорит положение нашей страны в международных рейтингах.

В развитых странах свободных инвестиционных ниш практически не существует, в то время как в нашей стране они есть, причем практически во всех отраслях. В этом на сегодняшний день заключается преимущество Республики Молдова. Необходимо использовать эту возможность внешнего финансирования национальной экономики, применяя для этого выработанные мировой практикой методы стимулирования и, в частности, налогового регулирования. Для дальнейшего развития существует стратегия 2020.

Библиография:

1. Постановление правительства Nr.1288 от 09.11.2006 об утверждении стратегии привлечения инвестиций и содействия экспорту на 2006-2015 годы. Опубликовано: 24.11.2006 в Monitorul Oficial Nr. 181-183 статья № : 1391
2. Журналы “Экономическое обозрение” “Capital market”
3. [www. http://cnpf.md/](http://cnpf.md/)
4. <http://www.minfin.md/>

STRATEGII DE ATRAGERE A INVESTIȚIILOR LA ÎNTREPRINDERI DIN REPUBLICA MOLDOVA

Stud. Anastasia ANDRONACHI, MKL- 133, anul II, ASEM
Cond. șt.: Lect. sup. Victoria VEREJAN

Atunci când vorbim despre dezvoltarea durabilă a economiei țării și a unităților comerciale înființate în Republica Moldova, nu putem nega contribuția țărilor vecine. E cert faptul că ceea ce beneficiem acum nu este destul pentru o creștere considerabilă, ceea ce poate fi observat prin faptul că țara noastră, uneori, rămâne a fi ignorată din cauza mai multor indicatori. Conform surselor statistice naționale, ritmul de creștere al investițiilor străine directe nu prezintă o ascensiune. Dacă analizăm anul 2014, observăm o scădere a fluxului net al investițiilor străine directe în economia națională cu 43,6%, în comparație cu aceeași perioadă a anului precedent.

Totuși, există multe motive pentru a investi în Republica Moldova și în întreprinderi create pe teritoriul acestei țări. În ultimii ani, statul întreprinde măsuri pentru a promova și atrage resurse financiare în țară. Actualmente, prioritățile majore ale instituțiilor de stat responsabile constă în crearea unui climat investițional favorabil, promovarea întreprinderilor și produselor autohtone, perfecționarea instrumentelor de atragere a investitorilor străini etc.

Deci, care sunt strategiile propuse de către Republica Moldova pentru atingerea obiectivelor propuse și atragerea cât mai multor resurse financiare străine?

Hotărârea Guvernului cu privire la aprobarea Strategiei de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015

Pentru început, este foarte importantă legislația, care, în continuare, va servi ca bază tuturor acțiunilor întreprinse. În cazul hotărârii prezente, identificăm două direcții strategice: una fiind pentru perioada 2006-2010, iar alta pentru anii 2010-2015, ambele promovând dezvoltarea și perfecționarea cadrului de politici în atragerea investițiilor, stimularea investițiilor și dezvoltarea exporturilor de mărfuri și servicii.

Pentru strategia de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015, sunt identificate următoarele acțiuni:

- Elaborarea proiectului de lege privind modificarea unor acte legislative, în scopul delimitării funcțiilor de control asupra activității de întreprinzător;
- Semnarea și implementarea Acordului de extindere și modernizare CEFTA (Central European Free Trade Agreement);
- Suportul în crearea Consiliului Concurenței, în scopul dezvoltării concurenței și limitării activităților monopoliste;
- Dezvoltarea brandingului de țară și promovarea produselor autohtone;
- Organizarea expozițiilor și a altor manifestări promoționale, cu participarea reprezentanților companiilor exportatoare;
- Organizarea și desfășurarea Forumurilor investiționale.

Moldova Business Week

Evenimentele similare Moldova Business Week aduc o contribuție deosebită pentru promovarea țării și activităților economice prezente în țară. Însuși evenimentul prezentat este cel mai important eveniment, care are drept scop stimularea și atragerea investițiilor, fiind parte integrantă a planului de acțiuni pentru realizarea Strategiei de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015. În anul 2014, Moldova Business Week a întrunit reprezentanți ai Uniunii Europene, Turciei, reprezentanți locali, din care au făcut parte atât instituțiile de stat interesate, asociațiile de business, cât și primii 100 de exportatori din Republica Moldova pentru anul 2013.

MIEPO (Moldovan Investment and Export Promotion Organization)

Direct tradus, Organizația de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exportului din Moldova este o organizație de stat sub administrarea Ministerului Economiei al Republicii Moldova. Scopul înființării acestei instituții constă în promovarea produselor și serviciilor autohtone pentru export, atragerea investitorilor străini, astfel asigurând o creștere economică. Având la bază politicile statului, MIEPO își fixează următoarele obiective:

- Îmbunătățirea imaginii Republicii Moldova ca destinație pentru investitorii străini;
- Dezvoltarea unei strategii proactive de abordare a investitorilor străini;
- Identificarea și dezvoltarea oportunităților piețelor de export pentru companiile moldovenești;
- Suport proactiv acordat companiilor moldovenești, asigurând asistență în domeniul marketingului, în vederea creșterii exporturilor pe piețele existente și pe altele noi.

Pentru atingerea obiectivelor propuse, instituția de stat își diferențiază domeniile de investiții pentru o promovare mai eficientă, fiind clasificate ca: domeniul medicinei, agriculturii, textil, tehnologiilor informaționale, automative (componente auto), energiei regenerabile. Astfel, fiecare domeniu este descris în detaliu despre caracteristicile acestuia, beneficiile investiției propuse și istoriile de succes ale investițiilor făcute pe teritoriul Republicii Moldova.

Ghiduri pentru investitori

Astfel de ghiduri, precum „Investing Guide Moldova”, prezentat pentru fiecare an în parte, „Developing Solutions. Investment Guide” creat cu suportul Rödl & Partner, „Foreign Investment Guide” etc., elaborate de către instituțiile naționale și internaționale, propun investitorilor străini spre analiză toate aspectele economice, sociale, demografice în scopul determinării necesității investiției în teritoriul respectiv.

PARE 1+1

Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului IMM, ODIMM propune un program pentru cetățenii Republicii Moldova migrați sau rudele acestor de gradul I, care doresc să-și înființeze o afacere pe teritoriul republicii sau să dezvolte o afacere existentă. Scopul acestui program constă în atragerea remitențelor în economia Republicii Moldova, pentru anii 2010-2015, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr.972 din 18.10.2010.

Unul dintre obiective principale ale programului stabilit mobilizarea resurselor umane și financiare ale lucrătorilor moldoveni migrați, în dezvoltarea economică durabilă a Republicii Moldova, prin stimularea înființării și dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii.

Și mai mult

Desigur, dezvoltarea antreprenoriatului în Republica Moldova prin susținerea statelor vecine poate fi privită în crearea și activarea mai multor organizații, cum ar fi: Junior Chamber International (JCI), Asociația Businessului European, Junior Achievement, Clubul Republican al Oamenilor de Afaceri – TIMPUL etc.

Atunci când vorbim despre atragerea investițiilor străine, este important să ținem cont de dimensiunea pieței noastre, prezența resurselor naturale și forței de muncă suficiente. Însă, toate acestea produc un eșec în momentul când indicatorii calitativi, cantitativi, la fel ca și indici legislativi sau strategici nu prezintă realitate și stabilitate.

Redactor literar – Constantin Crăciun (partea II), Vera Chiruță (partea I)
Operator – Natalia Ivanova
Redactor tehnic – Feofan Belicov

Bun de tipar 06.10.2015.
Coli editoriale 33,7.
Format $60 \times 84 \frac{1}{16}$.
Coli de tipar 33,75. Tirajul 25 ex.

Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM
Chișinău – 2005, str. Mitropolit G. Bănulescu-Bodoni 59,
tel. 402-936